

**Міністерство освіти і науки України
Київський національний торговельно-економічний
університет**

Білоруський державний економічний університет

Будапештський економічний університет

Краківський економічний університет

Молдавська економічна академія

**GLOBAL CHALLENGES OF NATIONAL ECONOMIES
DEVELOPMENT**

**CONFERENCE PROCEEDINGS
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE**

Kyiv, 19 October, 2016

Part II

**ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК**

**МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

(Київ, 19 жовтня 2016 року)

Частина II

Київ 2016

**Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу КНТЕУ
заборонено**

УДК 339.9
ББК У58
Г 52

Global Challenges of National Economies Development =
Г52 Глобалізаційні виклики розвитку національних економік :
матеріали. Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 19 жовт. 2016 р.)
Ч. 2 / відп. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т,
2016. – 1047 с. – Укр., рос. та англ. мовами.
ISBN 978-966-629-794-8 (загальний)
ISBN 978-966-629-796-2 (Ч. 2)

Запропоновані у збірнику результати наукових досліджень, проведених у рамках тематики конференції, можуть слугувати основою для підвищення рентабельності, ефективності та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, підгрунтям для економічного зростання країни через реалізацію заходів державного регулювання шляхом застосування фінансових та інституційних важелів.

У матеріалах конференції відображено актуальні питання формування та реалізації фінансової політики, бюджетно-податкового регулювання, обліку та фінансового контролю, сучасні тенденції розвитку ринку фінансових послуг. Узагальнено різні погляди науковців щодо розвитку бухгалтерського обліку як науки і практики в умовах глобалізації економічних відносин. Значну увагу приділено інноваційним аспектам щодо підготовки фахівців з обліку та аудиту, фінансів та банківської справи, менеджменту та маркетингу. Науковий і практичний інтерес становлять підходи до удосконалення обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту підприємства, використання сучасних інформаційних технологій у моделюванні показників соціально-економічного потенціалу України.

Результати дослідження будуть цікавими фахівцям різних галузей економіки, науковцям та студентам.

Матеріали друкуються в авторській редакції.

УДК 339.9
ББК У58

Редакційна колегія: А.А. Мазаракі, відп. ред., д-р екон. наук, проф.; Н.В. Притульська, д-р техн. наук, проф.; С.В. Мельниченко, д-р екон. наук, проф.; В.М. Сай, канд. екон. наук, доц.; Н.М. Гуляєва, канд. екон. наук, проф.; О.А. Харченко, канд. тех. наук, доц.; Н.І.Ведмідь, д-р екон. наук, проф.; В.А. Осика, канд. тех. наук, доц.; Т.В. Канєва, канд. екон. наук, доц.; К.І. Ладиченко, канд. екон. наук, доц.

ISBN 978-966-629-794-8 (загальний)
ISBN 978-966-629-796-2 (Ч. 2)

© Київський національний торговельно-
економічний університет, 2016

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	13
------------------------	----

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Абрамова І.М., Родак О.Ф.

ФІНАНСОВА ЛОГІСТИКА В УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА	14
---	----

Аванесова І.А.

ОСОБА ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИКА: ЦІЛІ, ФУНКЦІЇ, ДІЯЛЬНІСТЬ.....	25
--	----

Белінська Г.В.

ВІДМИВАННЯ КОШТІВ ЧЕРЕЗ ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ФІНУСТАНОВ	33
---	----

Белоусова С.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	42
---	----

Бондаренко О.С.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЛОГІСТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	51
--	----

Гаврилова Л.В.

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ.....	62
---	----

Гнидюк І.В.

ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ.....	71
---	----

Городецька Т.Е., Гарькавенко К.В.

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ В УПРАВЛІННІ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ	82
--	----

<i>Гуляєва Н.М., Камінський С.І.</i> КЛЮЧОВІ РИЗИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЦИКЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ	94
<i>Жураховська Л.В.</i> ГЛУМАЧЕННЯ ПІДХОДІВ ДО СТРУКТУРИ РИНКІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ	103
<i>Камінський А.Б.</i> ДЕВАЛЬВАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ ЯК ФІНАНСОВИЙ ШОК ДЛЯ БАНКІВ В УКРАЇНІ	113
<i>Канєва Т.В., Шевченко С.О.</i> ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ	130
<i>Косарева І.П.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ТА РИЗИКИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	139
<i>Кульпінська Л.К.</i> СТАБІЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ ЧЕРЕЗ ПІДВИЩЕННЯ СТІЙКОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	148
<i>Микитюк І.С.</i> ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ РЕГІОНІВ	154
<i>Насібова О.В.</i> ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЬОВИХ ФОНДІВ СОЦІАЛЬНОГО СПРЯМУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	162
<i>Нетребчук Л.О.</i> РЕГУЛЮВАННЯ ПЛАТІЖНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	172
<i>Озерчук О.В., Клименко К.В.</i> НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕФОРМ.....	183
<i>Павловська О.В., Романишин В.О., Свідерська І.М.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ (СТИСЛИЙ ОГЛЯД).....	194

<i>Пантелєєв В.П.</i> ДЕЯКІ ВИСНОВКИ З ПОЛОЖЕНЬ УЗГОДЖЕНОЇ ДІЇ БЮДЖЕТНОЇ ТА ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ.....	201
<i>Пасічний М.Д.</i> НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	212
<i>Романовська Ю.А.</i> ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ПІДГРУНТЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД.....	222
<i>Селівєрстова Л.С., Гарафонова О.І.</i> ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	233
<i>Сторожук О.В.</i> УХИЛЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ ТА НАПРЯМИ ПРОТИДІЇ ЙОМУ	245
<i>Сторожук О.В., Оганєсян Р.Е.</i> ПОДАТКОВИЙ КОНСУЛЬТАНТ – НЕМИНУЧИЙ ПОМІЧНИК СУЧАСНОСТІ.....	252
<i>Тарасюк М.В., Кощєєв О.О.</i> ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ	261
<i>Хоружий Д.</i> КРИЗИ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ: ТИПОЛОГІЯ ТА ЧИННИКИ КРИЗОГЕННОСТІ	274
<i>Чугунов І.Я.</i> БЮДЖЕТНА СТРАТЕГІЯ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....	287
<i>Шульга Н.П., Колодізєва С.О.</i> КРИТЕРІЇ ТА ПОКАЗНИКИ ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМНОЇ ВАЖЛИВОСТІ БАНКІВ.....	301
<i>Щербань О.Д.</i> ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	312

ОБЛІК ТА АУДИТ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

<i>Бабій Л.С., Грибанова О.О.</i> ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ РИНКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ	324
<i>Барабаш Н.С., Никонович М.О., Міщенко А.О.</i> АНАЛІЗ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	335
<i>Барабаш Н.С., Юр'єв О.В., Ріпа Т.В.</i> ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ.....	345
<i>Барановська В.Г.</i> НАПРЯМИ ПІДГОТОВКИ БУХГАЛТЕРІВ ТА АУДИТОРІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	356
<i>Бенько М.М., Мошковська О.А.</i> ПИТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	366
<i>Бенько М.М., Омелянчук Т.М.</i> РОЛЬ АУДИТОРСЬКОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ	378
<i>Гордополов В.Ю., Гоцуляк В.Д., Несходовський І.С.</i> РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УКРАЇНІ: НАУКОВІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ	388
<i>Девашук Л.Г., Данько Т.О.</i> ІННОВАЦІЙНА ПІДГОТОВКА ФАХІВЦІВ ОБЛІКОВОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	399
<i>Дроздова О.Г.</i> ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	411

<i>Задніпровський О.Г.</i> ІСТОРІЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ: НАРИС ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ.....	422
<i>Заремба О.О.</i> ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПРАЦІВНИКІВ ФОРМЕНИМ ОДЯГОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ЮВЕЛІРНИМИ ВИРОБАМИ.....	433
<i>Ігнатенко Т.В., Мельникова А.В., Ніколенко Н.В.</i> ОБЛІК ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ У ЗЕД: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ.....	445
<i>Катрич О.В., Комірна О.В.</i> МЕТОДИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ.....	455
<i>Кузуб М.В., Лещій Л.А.,</i> ОЦІНКА ВПЛИВУ ІНФЛЯЦІЇ НА ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	466
<i>Копотієнко Т.Ю.</i> ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕРЕЖ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ.....	476
<i>Король С.Я.</i> ВИМІРЮВАННЯ ЯК ФАКТОР ПІЗНАННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ	491
<i>Костюченко В.М., Григоренко О.С.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ.....	502
<i>Маначинська Ю.А., Євдощак Ю.А.</i> АКТУАРНИЙ ОБЛІК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	514
<i>Мисюк В.О.</i> ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ ДІЯЛЬНОСТІ	525
СУБ'ЄКТІВ МЕДІЙНОГО РИНКУ	

<i>Мілаш Л. М., Дяченко Н. В., Дяченко К. С.</i> ГАРМОНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	540
<i>Назарова К.О.</i> ОЦІНКА РИНКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	549
<i>Нікіфорова В.Г., Галалу О.Х.</i> ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ	560
<i>Остапенко Ю.П.</i> ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ.....	570
<i>Патраманська Л.Ю.</i> НАПРЯМИ КОНТРОЛЮ ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ.....	582
<i>Потапова Н.О.</i> ОБЛІКОВА СКЛАДОВА ПРОЕКТІВ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	592
<i>Сопко В.В., Ромашко О.М., Шаповалова А.П.</i> ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	602
<i>Рубан Л.О., Чуприна Л.В.</i> ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	613
<i>Семенець А.О., Тюріна Д.М.</i> ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ КРИТЕРІЇВ АУДИТОРСЬКОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	624
<i>Сопко В.В., Муковіз В.С., Шарана О.М.</i> ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ.....	635

Фоміна О.В., Прокопова О.М., Капренко Д.В.
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА647

**ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЕКОНОМІКО-
МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ**

Гусак Л.П.
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ І МОДЕЛІ
ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ658

Демідов П.Г.
ЗАДАЧА ПРО КОМПЛЕКТУЮЧІ ТА МОВА VISUAL PROLOG.....668

Зайцев Є.О., Криворучко О.В., Рассамакін В.Я.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ
ТА РОЗВИТКУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ДЛЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....678

Карташова С.С.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИБІРКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ.....691

Котляр В.Ю., Смирнова О.В.
МОДЕЛІ ПРОГНОЗУВАННЯ ЦІН ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ 703

Краснощок В.М., Шестак Я.І.
АНАЛІЗ ФАКТОРІВ УСПІХУ РОЗВИТКУ
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ712

Криворучко О.В., Десятко А.М., Дитинюк О.В.
ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ722

Кузнєцов О.Ф.
НАВЧАЛЬНО ТЕСТОВА ПРОГРАМА
КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ730

Лапшин В.І., Кузніченко В.М.
МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ733

<i>Мащенко Л.З., Белова М.А.</i> МАТРИЦЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	745
<i>Мединська Т.М., Рассмакін В.Я.</i> ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ	755
<i>Піддубна Л.В.</i> СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДОКУМЕНТАМИ ТА БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЗМІН ІНФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІК	764
<i>Полунін О.В.</i> РЕПРЕЗЕНТАЦІЯ ПЛІНУ ЧАСУ ПРИ МОДЕЛЮВАННІ ПРИЙНЯТТЯ ІНТЕРТЕМПОРАЛЬНОГО РІШЕННЯ: ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ПЕРЕХОДУ ВІД СИНГУЛЯРНОГО ПЛІНУ ЧАСУ ДО МНОЖИННОСТІ ЧАСОВИХ РЕПРЕЗЕНТАЦІЙ.....	775
<i>Рязанцева В.В.</i> ОЦІНКА ВАРТОСТІ БАНКУ	786
<i>Харченко О.А., Чернякін В.П., Козік О.І.</i> ПОБУДОВА АСУ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОЦЕСУ ПРИГОТУВАННЯ БУДІВЕЛЬНИХ СУМІШЕЙ.....	800
<i>Шклярський С.М., Цензура М.О.</i> ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ СХОВИЩ В НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ КАФЕДРИ	811
<i>Щетініна О.К., Палагута К.О.</i> МОДЕЛЮВАННЯ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ.....	816
<i>Щетініна О.К., Харкянен О.В., Гладка Ю.А.</i> УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПРОДУКЦІЇ НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ДАНИХ	825
<i>Ярошенко Л.В.</i> ТРАНСФОРМАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	836

**ГЛОБАЛЬНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА МАРКЕТИНГ:
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРАКТИЧНІ РЕАЛІЇ**

<i>Бабич Т.О.</i> ІСТ-ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГРЕСУ.....	846
<i>Беляєва Н.С.</i> ПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	855
<i>Блакита Г.В., Ситник Г.В.</i> БЕНЧМАРКІНГ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	869
<i>Ковінько О.М., Поліщук І.І., Мала А.Л.</i> УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНОЮ ПІДСИСТЕМОЮ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: МАРКЕТИНГОВІ РЕСУРСИ І РЕЗЕРВИ.....	879
<i>Корж Н.В.</i> ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ	888
<i>Корольчук В.М., Мельніченко О.І.</i> ПСИХОЛОГІЧНІ ТЕХНІКИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРИЙНЯТТЯ НОВОВВЕДЕНЬ НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНИМИ ПРАЦІВНИКАМИ.....	900
<i>Лабурцева О.І.</i> МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: НОВІ ВИКЛИКИ ТА ПРІОРИТЕТИ.....	912
<i>Мітяєва Т.Л.</i> ОПТИМІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО НАБОРУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	923
<i>Омельченко В.Я., Омельченко Г.П., Омельченко О.В.</i> ЕВОЛЮЦІЯ ЕТАПІВ ТА МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ	933

<i>Ситник Г.В., Адаменко В.В.</i> ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ	943
<i>Севрук І.М.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ТНК.....	959
<i>Солоненко Л.М.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ВИРОБНИЦТВА КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ ТА ПЕРЕВАГИ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ НА ШОКОЛАД.....	968
<i>Терлецька І.В.</i> СПІВВІДНОШЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ТА ПОЛІТИЧНОГО В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	979
<i>Тришкіна Н.І.</i> ПРИНЦИПИ ТА МЕХАНІЗМ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГ- ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	987
<i>Харсун Л.Г.</i> ІННОВАЦІЙНІ РІШЕННЯ В ЛОГІСТИЧНОМУ ОБСЛУГОВУВАННІ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОТОКІВ ТОВАРІВ	997
<i>Ціпуринда В.С.</i> РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	1007
<i>Шлапак О.А., Мала К.В.</i> ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ НА ПАТ «ВІННИЦЬКИЙ ОЛІЙНОЖИРОВИЙ КОМБІНАТ».....	1016
<i>Шлапак О.А., Яворська Н.З., Мала А.Л.</i> РЕКЛАМА ЯК СКЛАДОВА КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	1028
<i>Ярмак О.В., Писін В.М.</i> АНАЛІЗ ІНДЕКСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЇХ ПРОГНОЗУВАННЯ	1038

ПЕРЕДМОВА

Підвищення рентабельності, ефективності та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є запорукою виходу національної економіки з кризи. Підґрунтям для економічного зростання мають стати відповідні заходи державного регулювання, які реалізуються шляхом застосування фінансових та інституційних важелів, дії суб'єктів господарювання, що базуються на обліково-аналітичному забезпеченні, на засадах менеджменту та маркетингу, застосування інформаційних технологій та економіко-математичного моделювання економічних процесів.

У матеріалах конференції відображено актуальні питання формування та реалізації фінансової політики, бюджетно-податкового регулювання, обліку та фінансового контролю, сучасні тенденції розвитку ринку фінансових послуг. Узагальнено різні погляди науковців щодо розвитку бухгалтерського обліку як науки і практики в умовах глобалізації економічних відносин. Їх об'єднує однакове розуміння мети, завдань та необхідності підвищення ролі бухгалтерського обліку у фінансово-господарській діяльності як інструменту забезпечення економічної ефективності, а також розроблення підходів до визначення шляхів його вдосконалення та розширення аналітичних можливостей для прийняття управлінських рішень. Значну увагу приділено інноваційним аспектам щодо підготовки фахівців з обліку та аудиту, фінансів та банківської справи, менеджменту та маркетингу.

Здобутки представників різних наукових шкіл представлено теоретичними та науково-практичними узагальненнями, розробками методологічних підходів і практичного інструментарію внутрішнього та зовнішнього аудиту. Результати мають теоретичний та прикладний характер, що надає можливість їх використання під час проведення аудиторської перевірки.

Науковий і практичний інтерес становлять підходи до удосконалення обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту підприємства, використання сучасних інформаційних технологій у моделюванні показників соціально-економічного потенціалу України.

Науковцями сформульовано нові підходи до управління підприємством в умовах глобалізації економічних відносин, що сприятиме активізації наукових досліджень, впровадженню в освітній процес новітніх знань та їх практичній реалізації для досягнення розквіту економіки України.

Ректор, д-р екон. наук, професор,
академік НАПН України,

заслужений діяч науки і техніки України  А.А. Мазаракі

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Абрамова І.М., канд. екон. наук, доцент,
начальник навчально-методичного відділу,
Родак О.Ф., завідувач практики відділу сприяння
працевлаштуванню та наукової роботи студентів,
Харківський інститут фінансів КНТЕУ

ФІНАНСОВА ЛОГІСТИКА В УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова логістика є системою управління, планування і контролю фінансових потоків на основі інформації по організації цих потоків. Під фінансовими потоками розуміють спрямований рух фінансових ресурсів, які виникають при відшкодуванні витрат, залученні фінансування з різних джерел, оплаті продукції (робіт, послуг) учасниками логістичного ланцюга тощо.

Метою фінансової логістики підприємства є повне і своєчасне забезпечення його операційної та інвестиційної діяльності фінансовими ресурсами у визначених обсягах, термінах і джерелах фінансування за мінімальною вартістю ресурсу.

Перед фінансовою логістикою стоять наступні завдання:

- 1) аналіз поточного та перспективного стану фінансового ринку і прогнозування джерел фінансування;
- 2) визначення потреби у фінансових ресурсах, вибір найбільш прийнятних з точки зору ціни та ризиків джерел фінансування, моніторинг ціни ресурсів на банківському та міжбанківському ринках, а також процентних ставок по боргових фінансових інструментах;
- 3) побудова фінансових моделей з визначення середньозваженої ціни сукупності джерел фінансування і ритмічності вхідних та вихідних потоків грошових коштів;
- 4) координація оперативного управління фінансовими і матеріальними потоками;
- 5) створення операційних систем обробки інформації і фінансових потоків.

Основними принципами фінансової логістики є саморегулювання збалансованості руху грошових та матеріальних ресурсів; гнучкість щодо внесення змін до платіжних календарів; мінімізація виробничих витрат при максимізації обсягів виробітку; відповідність обсягів фінансування та необхідних витрат; забезпечення доходності при комерційному розміщенні тимчасово вільних грошових коштів.

Ключовим аспектом логістичної діяльності є управління матеріальними потоками сировини, матеріалів, напівфабрикатів і готової продукції у відповідності до руху фінансових ресурсів. При цьому для кожної моделі руху матеріальних ресурсів передбачається декілька альтернативних варіантів фінансових потоків, відмінних за вартістю і ступенем ризику. В якості інвесторів і кредиторів обираються альтернативні фінансові інструменти: банківські кредити, позики, боргові фінансові інструменти, кожен з яких характеризується різною ціною, часом залучення і ризиками повернення. Розрахувавши момент виникнення розривів у вхідних та вихідних грошових потоках, потрібно залучати фінансові ресурси в потрібному обсязі, в необхідні терміни і повернути їх при отриманні достатнього доходу.

У сучасному фінансовому менеджменті управління грошовими потоками є одним з найактуальніших завдань з огляду важливості цього питання як для поточного, так і стратегічного управління фінансами підприємства. Брак вхідних грошових потоків призведе до зупинки і згорання підприємницької діяльності. Надлишок, який, на перший погляд, є позитивним явищем, призводить до надлишку ліквідності і втрати потенційних доходів у вигляді відсотків за розміщення коштів на депозитному рахунку або в інший спосіб. Тому аналіз достатності, ритмічності та ефективності використання грошових потоків є актуальним і важливим завданням з управління фінансами підприємства.

Для економічної оцінки діяльності підприємства, зокрема руху грошових потоків, використовується три групи методів.

По-перше, це традиційні способи оцінки ефективності та стану капіталу підприємства, ліквідності балансу, платоспроможності і рентабельності підприємства. Використання методу фінансових коефіцієнтів в аналізі фактичних даних руху грошових потоків підприємства дозволяє дати оцінку його результатів, досягнутих до моменту аналізу.

Другою складовою є статистичні методи, що дозволяють побудувати факторні моделі залежності основних фінансових критеріїв від аргументів, що їх обумовлюють. Факторні залежності дозволяють детально проаналізувати процес формування показників руху грошових потоків та визначити ступінь впливу окремих аргументів на цей процес. Із цією метою використовується спосіб фінансового аналізу, який має назву елімінування.

Третьою складовою економічного аналізу є оцінка зміни грошових потоків у часі та залежно від факторів ризику реальних і фінансових інвестицій. Використання цього методу досягається застосуванням інвестиційного аналізу.

Суть цього методу полягає в дисконтуванні або приведенні грошових потоків за різні періоди до єдиного еквівалента (майбутньої або поточної вартості), а також приведення в порівнянний вид грошових потоків, що характеризуються різним ступенем фінансових ризиків (наприклад, різними темпами інфляції). Цей вид аналізу також містить критерії оцінки доцільності та ефективності інвестицій у той або інший напрямок діяльності підприємства.

В умовах ринку жодне зважене фінансове рішення не приймається без аналізу грошових потоків, який лежить в основі методів інвестиційного аналізу і використовується в найбільш відомих методиках планування та оцінки інвестицій. План грошових потоків є основним документом для визначення потреби в капіталі, вироблення стратегічних і тактичних фінансових рішень, а також для оцінки ефективності фінансування підприємства.

Концепцією динамічного фінансового менеджменту фінансовий стан підприємства розглядається як результат динамічного зіставлення циклів різного характеру в операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності. Потоки надходжень і використання коштів із загального числа потреб підприємства виступають як окремі цикли, що у сукупності обслуговують операційну, інвестиційну та фінансову складові діяльності підприємства. Кожний із цих циклів має свою періодичність, часову структуру, прямі та зворотні зв'язки із зовнішнім середовищем, власний характер впливу на економічні процеси, що протікають на підприємстві. Такий підхід розгляду циклів у сукупності дає можливість розробки систем прийняття зважених (найбільш наближених до оптимального) фінансових рішень.

Сучасна концепція динамічного фінансового менеджменту виділяє такі підприємницькі мотиви, які повинні обслуговуватися окремими потоками грошових коштів та їх еквівалентів:

1) операційний мотив, що полягає в потребі підприємства мати кошти для оплати поточних витрат з операційної діяльності;

2) страховий мотив ставить за мету запобігання невизначеностям і ризикам, тобто кошти утримуються на рахунках підприємства як страховий резерв. Рівень цього попиту на гроші залежить від нестабільності ринку та економіки в цілому. Сила операційного та страхового мотивів значною мірою залежить від доступності та вартості залучення коштів на короткостроковий період;

3) спекулятивний мотив обумовлений наміром здійснення спекулятивних операцій на ринку короткострокових фінансових інструментів;

4) необхідність наявності компенсаційного залишку на банківських рахунках, метою якої є одержання банківського кредиту, та необхідність підтримки кредитного рейтингу.

5) необхідність коштів для надання дисконтів для прискорення оплати, збільшення партії закупівель, постійним та надійним партнерам.

Ці мотиви зумовлюють сукупний попит підприємства на кошти, який не є арифметичною сумою окремих складових, а являє собою динамічну функцію, яку називають функцією переваги ліквідності підприємства. Дослідження сукупного попиту підприємства на кошти дає можливість управління ліквідністю підприємства на основі моделей Баумоля, Міллера-Орра, Стоуна, Лернера [1].

Через те, що одна й та сама сума коштів може одночасно обслуговувати різні підприємницькі мотиви, структура ефективного попиту підприємства на кошти складається із двох частин. Перша складова (постійна, рівень кредитного рейтингу і компенсаційні залишки) визначається як рівень, нижче якого не повинна опускатися сума коштів на рахунку. Друга складова (варіативна) має своєю метою задоволення операційного, спекулятивного, страхового та дисконтного попиту.

Рівень постійної складової визначається вибором банку і його політикою видачі кредитів і надання банківських послуг, методом її розрахунку є визначення залишку та кон'юнктура ринку, які визначають ефективність укладання комерційних і фінансових угод.

Рівень варіативної складової визначається параметрами, які обумовлюють кожний з окремих елементів.

Фінансовою рівновагою можна вважати такий фінансовий стан підприємства, при якому ефективний попит підприємства на кошти дорівнює їхній пропозиції в кожний момент часу. Запропонований підхід для підтримки фінансової рівноваги визначає ефективний попит як змінну величину, а грошові потоки – як не абсолютно синхронні.

Взаємозв'язки між динамікою грошових потоків і запасів, а також ситуаціями, які можуть виникнути в стані фінансової рівноваги, є об'єктами фінансового управління.

Одним з вагомих чинників, яким сучасні вітчизняна фінансова теорія і практика приділяють недостатньо уваги, і який є варіативною складовою концепції динамічного фінансового менеджменту, є операційний мотив підприємства. Найбільшою сучасною проблемою операційного мотиву вітчизняних підприємств є операційні витрати підприємницького сектору та проблеми, пов'язані з їхньою ідентифікацією та вимірюванням.

Оскільки фінансова логістика підприємства за основну мету ставить повне і своєчасне забезпечення його операційної та інвестиційної діяльності фінансовими потоками у визначених обсягах, термінах і джерелах фінансування за мінімальною вартістю ресурсу, найкращим методом досягнення мети є метод бюджетування.

Бюджетування діяльності підприємств є відносно новим методом фінансового контролінгу, який дозволяє забезпечити оптимальну ефективність за припустимого рівня ризику. Посилення ризиків глобальної конкуренції, реакція на які вимагає застосування сучасних механізмів підтримки ефективності діяльності, зокрема в сфері фінансового планування та прогнозування, вимагає національних виробників впроваджувати сучасні системи стратегічного та поточного бюджетування. Перевагою фінансового планування у формі бюджетування є відмова від реактивної форми управління фінансами підприємств.

Окремі питання теоретичного та практичного характеру потребують подальшого дослідження, зокрема в частині сполучення короткострокових стратегічних та поточних бюджетів грошових потоків підприємства, які часто існують самі по собі за відсутності механізмів їхнього зв'язку та взаємозалежності.

Теорія і практика бюджетування пропонує методіку сполучення стратегічного та поточного бюджетів грошових потоків у вигляді подвійного або індикативного бюджету, який складається з двох частин.

Короткостроковий бюджет, що містить альтернативні варіанти прогнозу формування і використання грошових потоків, є орієнтиром для виконання поточного бюджету грошових коштів підприємства.

Базою фінансового планування у вигляді бюджетування є прогнозування основних показників діяльності підприємства, в першу чергу, його грошових потоків. Саме на етапі стратегічного бюджетування визначаються основні завдання, головні параметри і можливі альтернативи поточного фінансового планування. У свою чергу, на стадії поточного бюджетування формується основна база для подальшої деталізації бюджетів до платіжних календарів.

Сучасна теорія і практика бюджетування виробили систему поточних і стратегічних бюджетів на період від 3-5 років до одного року з подальшою максимальною деталізацією бюджетів до бюджетного періоду в інтервалі тиждень – одна доба. Це дозволяє гнучко реагувати на проблеми, що виникають або тільки зароджуються, обираючи з прогнозованих альтернатив найбільш актуальну на конкретний період, з подальшою деталізацією цієї альтернативи до оперативних бюджетів – платіжних календарів. Таким чином бюджетування дозволяє найбільш

швидко реагувати на поточні проблеми і швидко приймати зважені рішення з оцінених раніше планових альтернатив [2].

Забезпечення фінансової рівноваги грошових потоків у динамічному ринковому середовищі є первинною поточною метою підприємства, що повинна забезпечити наступну – наявність та максимізацію прибутку. Далі обидві мають забезпечувати стратегічні цілі, а саме сталий економічний розвиток підприємства та максимізацію його ринкової вартості [3].

Зміст як довгострокового, так і короткострокового прогнозування у бюджетуванні грошових потоків залежить від виду прогнозу. Для довгострокового бюджетування характерне застосування довгострокового екстраполяційного прогнозування, яке спирається на результати регресійного аналізу за значний період часу (10–15 бюджетних періодів), що передує бюджетному періоду. У стратегічному бюджетуванні прогнозування носить інший характер, тому що прогнозуються бюджети грошових потоків за альтернативними сценаріями (як мінімум, песимістичному, оптимістичному та ймовірнісному).

Українські підприємства, які застосовують прогнозування грошових потоків, використовують довгострокове (на період понад один рік) перспективне прогнозування грошових потоків з побудовою як екстраполяційних, так і альтернативних прогнозів розвитку підприємства. Але більш надійним і точним є стратегічне прогнозування грошових потоків на період до одного року з розбивкою по кварталах.

Продукт короткострокового стратегічного бюджетування грошових потоків підприємства реалізується у формі прогнозу фінансових бюджетів підприємства на рік з розбивкою по кварталах. Для урахування стратегічної та поточної складової бюджетування грошових потоків використовується доволі прогресивна бюджетна модель «подвійного бюджетування». Підприємства використовують «подвійний» бюджет, який має дві складові: стратегічну та поточну. Така форма бюджетування має на меті «захист» стратегічної діяльності від поточної, оскільки видатки на здійснення стратегічних заходів плануються, здійснюються та контролюються окремо [4].

Технологія «подвійного» бюджетування грошових потоків має свої особливості, які полягають у регулярному (щоквартальному) перегляді і підлаштуванні під ринкові зміни стратегічної складової.

На початку нового бюджетного періоду року затверджуються два взаємозалежних бюджетів грошових потоків – стратегічний бюджет (прогноз) грошових потоків з розбивкою по кварталах на один рік (інші назви – індикативний або «ковзний» бюджет) і короткостроковий бюджет (план) на перший квартал.

Як відомо, фінансовий план відрізняється від відповідного фінансового прогнозу обов'язковістю виконання. Прогнози не є обов'язковими за визначенням, їх призначення – бути орієнтиром для планових завдань. Прогнозні бюджети грошових потоків спираються або на інтервали досліджуваних величин (при довгостроковому бюджетуванні), або на альтернативні варіанти, які виключають один одного (при стратегічному бюджетуванні).

Після закінчення першого кварталу до індикативного бюджету на поточний рік (який, як слідує з назви не виконується, а лише слугує індикатором для поточного плану-бюджету) додаються результати стратегічного короткострокового прогнозу ще один квартал – на перший квартал наступного року. Таким чином і він перетворюється на новий річний стратегічний бюджет, який починається першого кварталу поточного року, а закінчується після першого кварталу наступного року.

Після закінчення другого кварталу поточного року до індикативного бюджету додаються відомості стратегічного плану на другий квартал року, що йде за поточним роком і т.д. Цим забезпечується безперервне щоквартальне короткострокове прогнозування і виправдовується друга назва короткострокового стратегічного бюджету – «ковзний» бюджет.

Коригування індикативного бюджету грошових потоків і прийняття чергового квартального поточного бюджету протягом року відбуваються одночасно і на основі розробки чергового «ковзного» річного бюджету. Так, оцінюючи вхідні і вихідні грошові потоки, що залежать від обсягів реалізації продукції підприємства у третьому кварталі під час аналізу стратегічного бюджету на третій квартал, менеджери повинні знати ситуацію не тільки до кінця року, але і на рік уперед (починаючи з початку цього кварталу), інакше планування сталого розвитку підприємства може бути хибним.

Для індикативного бюджету характерні як необов'язковість виконання, так і доцільність корегування. Протягом трьох кварталів плани квартальних бюджетів складаються в рамках $\frac{1}{4}$ річного бюджету розвитку. Бюджет на четвертий квартал розраховується як різниця річного стратегічного бюджету і сумарних показників за перші три квартали. В індикативному бюджеті грошових потоків, найчастіше, фіксуються лише інтегральні вартісні величини, наприклад, чисті грошові потоки від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, рівні рентабельності грошових потоків доход тощо.

Поточні бюджети грошових потоків розробляються зазвичай у вигляді платіжного календаря. Платіжний календар дозволяє планувати і контролювати рух грошових активів, як у короткостроковій перспективі

(доба, тиждень, декада), так і в довгостроковій (місяць, квартал, рік). Основним призначенням платіжного календаря є забезпечення постійної платоспроможності або фінансової стійкості підприємства.

Грошові активи складають найліквіднішу частину активів підприємства, які характеризуються найбільшою швидкістю оборотності і призначені для забезпечення ліквідності, а отже, і фінансової стійкості підприємства.

Важливою функцією платіжного календаря є можливість лімітування доходів та витрат за статтями та іншими критеріями, він є найбільш ефективним інструментом управління його грошовими потоками або запасами грошових активів.

Платіжний календар надає можливість розв'язувати такі основні завдання [5; 10]:

1) обирати зі стратегічних прогнозних варіантів плану надходження та витрачання грошових коштів («оптимістичного», «реалістичного» та «песимістичного») оптимальне завдання на плановий бюджетний період (на горизонті бюджетування від однієї доби до одного року);

2) оптимально синхронізувати вхідні та вихідні грошові потоки з метою досягнення фінансової рівноваги;

3) забезпечити пріоритетність платежів підприємства за критерієм їх впливу на кінцеві результати його фінансової діяльності;

4) в максимальній мірі забезпечити необхідну норму ліквідності грошового потоку підприємства, або його платоспроможність в рамках короткострокового періоду;

5) включити управління грошовими потоками в систему фінансового контролінгу та моніторингу фінансової діяльності підприємства.

Міру деталізації всієї інформації, яка включається до платіжного календаря, визначає підприємство, виходячи з конкретної платіжно-розрахункової ситуації, що складається.

У будь-якому випадку балансуючою величиною при складанні платіжних календарів виступає залишок (сальдо) поточного рахунку в банку і сума касової готівки. Позитивне сальдо на кожний момент часу визначає запас платоспроможності або запас фінансової стійкості підприємства. Від'ємна величина сальдо утворюється в разі браку поточних надходжень коштів для покриття очікуваних платежів.

Основним завданням платіжного календаря є встановлення конкретних термінів та обсягів надходження/витрачання коштів підприємства і їхнє доведення до конкретних виконавців у формі планових завдань.

Платіжні календарі будуються у формі одного або одразу двох розділів: графіка майбутніх платежів та/або графіка майбутніх надходжень грошових коштів.

Види платіжного календаря визначаються підприємством самостійно в залежності від специфіки за видами діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна), за центрами фінансової відповідальності (ЦФВ) тощо.

У системі операційної діяльності підприємства основними видами платіжного календаря є наступні.

Податковий платіжний календар розробляється по підприємству в цілому, містить графік податкових платежів, в якому відображаються суми всіх видів податків, зборів та інших податкових. Відшкодування зайве перерахованих податкових платежів включаються в план інкасації дебіторської заборгованості.

Календар інкасації дебіторської заборгованості розробляється по підприємству в цілому, містить графік надходжень коштів від дебіторів, в тому числі – суми зайве перерахованих податкових платежів та зборів.

Платіжний календар ще називають планом точної дати. За строковою дебіторською заборгованістю платежі включаються до календаря згідно укладених угод з контрагентами. За простроченою дебіторською заборгованістю – за узгодженістю сторін за контрактом.

З метою відображення реального грошового обороту підприємства дата надходження грошових коштів визначається за касовим методом.

Календар обслуговування кредитів за операційною діяльністю відображається у складі операційної (а не фінансової) діяльності підприємства. Це прояв міжнародної практики складання звітності та прогнозування грошових потоків, пов'язаний з тим, що відсотки за кредит (витрати на лізинг та інші боргові інструменти, взяті на обслуговування операційної діяльності) входять до складу собівартості продукції. Календар розробляється по підприємству в цілому, містить графік виплат, пов'язаних з обслуговуванням фінансового кредиту, згідно умов кредитних та лізингових угод.

Календар виплат заробітної плати розробляється на підприємствах, що застосовують багатоступінчастий графік виплат заробітної плати працівникам різних структурних підрозділів.

Бюджет формування виробничих запасів розробляється за центрами фінансової відповідальності (ЦФВ), які відповідають за матеріально-технічне забезпечення виробництва. Бюджет містить графік платежів, пов'язаних з формуванням виробничих запасів за сумами і датами платежів згідно угод з постачальниками. Як правило, бюджет припускає

наявність кредиторської заборгованості підприємства за розрахунками з постачальниками за коефіцієнтом інкасації, погодженим з контрагентами.

Бюджет управлінських витрат містить витрати на канцелярське приладдя, програмне забезпечення, оргтехніку, що списуються протягом року; складається по підприємству в цілому, містить графік платежів щодо загальногосподарського управління.

Календар реалізації продукції складається за ЦФВ доходів або прибутку містить два розділи: графік надходження виторгу та графік витрат, що забезпечують реалізацію продукції.

У системі оперативного управління грошовими потоками з інвестиційної діяльності підприємства основними видами платіжного календаря є наступні.

Календар (бюджет) формування портфеля довгострокових фінансових інвестицій складається з двох розділів: графіка витрат на купівлю довгострокових фінансових інструментів (акцій, довгострокових облігацій тощо) і графіка надходження процентних доходів та дивідендів по довгострокових фінансових інструментах інвестиційного портфеля. Показники встановлюються відповідно до умов емісії окремих фінансових інструментів портфеля.

Капітальний бюджет реальних інвестицій складається по підприємству в цілому, або за окремими інвестиційними проектами та ЦФВ інвестицій і містить два розділи: графік капітальних витрат (на придбання основних засобів і нематеріальних активів) та графік надходження інвестиційних ресурсів (за окремими джерелами).

У системі оперативного управління грошовими потоками з фінансової діяльності підприємства можуть розроблятися наступні види платіжного календаря.

Бюджет емісії акцій має два розділи: графік надходження грошових коштів від емісії акцій та графіка платежів, що забезпечують продаж акцій (комісійна винагорода інвестиційним брокерам, витрати на інформацію тощо).

Бюджет емісії облігацій має два розділи: графік надходження грошових коштів від емісії облігацій та графіка платежів, що забезпечують продаж облігацій (комісійна винагорода інвестиційним брокерам, витрати на інформацію тощо).

Календар амортизації основного боргу за фінансовими кредитами містить один розділ графік амортизації основного боргу. Складається окремо по кожному кредиту в терміни та за сумами згідно до умов кредитних договорів, укладених з комерційними банками та іншими фінансовими інститутами.

Конкретний перелік видів платіжного календаря підприємство встановлює самостійно залежно від специфіки його діяльності з урахуванням вимог ефективності управління грошовим оборотом.

Сполучення короткострокових бюджетів: з одного боку, стратегічного індикативного або «ковзного» бюджету – прогнозу, а з іншого боку, поточного річного плану – бюджету та оперативних платіжних календарів, дозволяє збалансовувати стратегічні і поточні цілі підприємства в межах одного з основних фінансових бюджетів підприємства – бюджету руху грошових коштів.

Підводячи висновки, слід зазначити, що даний метод фінансової логістики набуває все більшого значення та розповсюдження, враховуючи те, що після бурхливого етапу приватизації державних підприємств, створення підприємств недержавної форми власності, в тому числі з іноземними інвестиціями, все більше власників цікавлять проблеми ефективності та доцільності використання наданих ними коштів. Платіжна дисципліна вимагає від підприємств постійно управляти потоками грошових активів і протягом бюджетного року, і в межах кожної доби за допомогою різноманітних бюджетів. Подальшого дослідження вимагає створення механізмів сполучення за обсягами платежів у межах від доби до тижня з грошовими потоками квартальних індикативних бюджетів. Це дозволить управляти потоками грошових активів без зайвих обсягів (і втрати додаткової вигоди) і в межах потрібної норми ліквідності на конкретну дату.

Література

1. Островська О.А. Фінансовий стан та фінансова стійкість підприємства: теоретичні аспекти визначення їх суті / голов. ред. О.П. Степанов // Стратегія економічного розвитку України : наук. зб. – Вип. 4 (11). – Київ : КНЕУ, 2002.
2. Андрущенко І.Є. Бюджетування, як технологія стратегічного фінансового управління / І.Є. Андрущенко, О.С. Касьян // Ефективна економіка. – 2014. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ekonomy.nauka.com.ua.
3. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств : [підручник] / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – Київ : Центр навч. л-ри, 2013. – 504 с.
4. Бюджетування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://vns.lp.edu.ua/moodle/mod/page/view.php?id=67104>

5. Калініна О.М. Етапи розробки та впровадження бюджетування // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 1 (9). – С. 57–62.
6. Білик М.Д. Бюджетування у системі фінансового планування / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 97–109.
7. Моїсеєва О. Планування та оптимізація грошових потоків в компанії. / О.Моїсеєва // Інформаційно-аналітичний портал «Україна фінансова» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/123.htm
8. Квасницька Р.С. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством / Р.С. Квасницька, В.І. Волошина, Ю.В. Чубенко // Економічні науки. – № 151. – 2009. – С. 96–102.
9. Куцик В.І. Процес бюджетування як елемент фінансового планування на підприємстві / В.І. Куцик, Г.П. Пилипчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.13. – С. 210–214.
10. Сорока Б., Чекмарєва Т. Прогнозоване бюджетування як новація в організації ремонту авіатехніки. // Урядовий кур'єр 30.03.2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukurier.gov.ua/uk/articles/prognozovane-byudzhetuвання-як-novaciya-v-organi/>

Аванесова І.А., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи,
Київський національний торговельно-економічний університет

ОСОБА ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИКА: ЦІЛІ, ФУНКЦІЇ, ДІЯЛЬНІСТЬ

Фінансовий посередник є юридичною особою сукупності економічних відносин на фінансовому ринку на рівні з фізичними та іншими юридичними особами, державними установами, міжнародними фінансовими інститутами.

Відповідно до класифікації інституційних одиниць, фінансові посередники розуміються як фінансові корпорації, які належать до одного з п'яти секторів економіки (п'ять секторів: фінансові корпорації; сектор загального державного управління; нефінансові корпорації; домашні господарства; некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства) [1], як такі, що мають однакові цілі, функції та діяльність.

Основними цілями фінансових посередників є формування попиту та пропозиції послуг в координатах суспільного розвитку країни, при дотриманні людської гідності, цінності життя, національної єдності, соціальної справедливості, моральних цінностей, безперервної освіти та репутації. Так, А.А. Мазаракі підкреслює, що «капіталізм спекулятивний, а ринок переважно тіньовий, самі по собі не є панацеєю для вирішення проблем суспільного розвитку» [2] країни. В свою чергу І.Я. Чугунов уточнює, що «для забезпечення стійкого розвитку важливим є дотримання таких умов: виваженість, прогнозованість та передбачуваність впроваджувальної політики, інформатизація суспільства, у т.ч. забезпечення її своєчасності, достовірності, повноти, точності, та своєчасність прийняття дієвих та ефективних заходів відповідно до наявних інформаційних потоків» [3]. Важливими є бачення Митрополита Андрея Шептицького, який дає розуміння цілей діяльності в цілому: «від Уряду очікуємо мудрого, справедливого проводу та заряджень, які узгляднювали б потреби й добра всіх замешкаючих наш край громадян, без огляду на це, до якого віроісповідання, народності й суспільної верстви належать» [4]. Загальноприйнятою вимогою до цілей фінансових корпорацій, згідно «Базових принципів ефективного нагляду за банківською діяльністю» від 1997 р., є «чіткі правила, які є запорукою підвищення етичних та професійних стандартів та запобігають навмисному та ненавмисному використанню банка злочинцями» [5]. Беручі до уваги, що політика в загальному розумінні є мистецтвом компромісу, цілі політики суспільного розвитку країни в частині фінансового посередництва, як зазначає Н.А.Гринюк, «обумовлюються потребами економічного розвитку і необхідністю досягнення високого рівня індивідуального та суспільного добробуту» [6].

Загальновідомо, що основою фінансування економіки країни є грошова база, що включає сукупність готівкових коштів, випущених в обіг Національним банком України, коштів обов'язкових резервів, коштів на кореспондентських рахунках та інших коштів інших депозитних корпорацій (комерційних банків), коштів інших фінансових корпорацій та інше. Співвідношення грошової бази до номінального ВВП в Україні за 2008–2015 роки представлено в рис. 1.

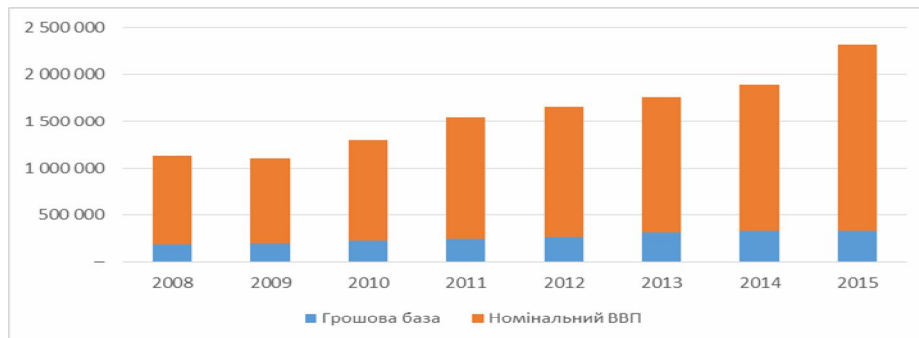


Рис. 1. Співвідношення грошової бази до номінального ВВП в Україні за 2008–2015 рр., млн грн [7]

Так, загальний відсоток грошової бази не перевищував 21,3% ВВП у 2009 та 2014 роках. А найменший відсоток спостерігається в останній період в 2015 році – 17%, що має тенденцію до зниження (для порівняння: у 1991 році цей показник становив 14,7%, а у 1995 був зменшений до 6,7%, що дало можливість подолати гіперінфляцію, але спричинило невиконання заробітної плати та зростання не платежів [8]). Суттєвим доповненням до розуміння основи фінансування економіки (фінансового потенціалу країни) є оцінка грошових агрегатів, їх динаміки та структури, що потребує подальшого дослідження.

Основна функція фінансових корпорацій – це фінансове посередництво [9]. Відомо, що економічні відносини на фінансовому ринку формуються при організації та купівлі-продажу різноманітних послуг відповідно до ринкових законів, таких як: закон грошового обігу, закон єдності товарного і грошового обігу, закон зростання потреб, закон нагромадження, закон переходу кількості в якість в економіці, закон попиту і пропозиції, закон ринкової вартості та інших. При умові природньої дії зазначених ринкових законів фінансова корпорація спроможна якісно виконувати свою основну функцію – фінансове посередництво, що уточнюється наступними підфункціями:

- по-перше, остаточне визначення вартості своїх послуг та їх реалізація при перетворенні продукту праці фінансової корпорації в послугу;
- по-друге, забезпечення неперервності процесу обігу активів для формування цілісної національної економічної системи та її зв'язку з іншими національними економіками в масштабі світового ринку;
- по-третє, спонукання інвесторів послуг (фінансові корпорації) до зниження індивідуальних витрат із підвищенням суспільної корисності послуг (корисність послуги = якість послуги + споживча властивість послуги);

- по-четверте, регулювання впливу на розвиток економіки в цілому та на пропорційність розвитку її секторів;
- по-п'яте, сприяння контролю з боку замовників\споживачів послуг (замовник послуг – юридична особа; споживач послуг – фізична особа) за якістю їх надання.

Основна діяльність фінансових корпорації – це надання послуг та допоміжна фінансова діяльність в результаті якої відбувається фінансова підтримка домашніх господарств – фізичних осіб та фінансове супроводження інноваційного розвитку підприємств – юридичних осіб (результат інноваційного розвитку підприємства завжди подвійний: скорочення витрат виробництва + підвищення якості виробництва товарів та\або надання послуг). Оскільки фінансові корпорації є учасниками формування сукупності економічних відносин на фінансовому ринку, класифікацію їхньої діяльності доречно проводити за цією ознакою. Так, за ознакою економічних відносин фінансового ринку, діяльність фінансових корпорації поділяється на три групи: грошове та фінансове посередництво, страхування, допоміжна діяльність у сфері фінансового посередництва.[10]

Перша група діяльності фінансових корпорацій включає грошове та фінансове посередництво, тобто діяльність з отримання та перерозподілу фінансових активів (крім тих, які призначені для цілей страхування, пенсійного забезпечення або обов'язкового соціального страхування). В свою чергу, послуги грошового посередництва інституційно поділяються на два рівні, що представлено в табл. 1.

Таблиця 1

**Послуги грошового посередництва
(перша група діяльності фінансових корпорацій)**

Послуги центрального банку (НБУ)	Послуги банків
1. Регулювання грошового обігу;	1. Платіжні;
2. Забезпечення грошово-кредитного регулювання економіки;	2. Депозитні;
3. Організація розрахунків і касового обслуговування (у т.ч. розрахунково-касове обслуговування населення, виплата державних пенсій та грошової допомоги);	3. Кредитні;
4. Контроль діяльності комерційних банків та грошово-кредитних установ інших;	4. Валютні;
5. Управління резервом центрального банку;	5. Консультаційні
6. Підтримка курсу національної валюти на міжнародних ринках	

Фінансове посередництво першої групи діяльності фінансових корпорацій передбачає наступні послуги:

- фінансовий лізинг;
- надання кредитів небанківськими фінансовими установами (надання споживчого кредиту, довготермінове фінансування промисловості, іпотечне кредитування, факторингові послуги, послуги лихварів) та інші фінансові посередницькі послуги (послуги з забезпечення кредитних карток);
- послуги з позичок приватним особам зі сплачуванням у розстрочку;
- послуги з організації інвестиційних трестів;
- послуги з організації траст-фондів та інші).

Основним видом діяльності грошового та фінансового посередництва – є надання фінансових послуг. Відомо, що фінансова послуга є видом економічної діяльності, в процесі якої:

- не створюються нові фінансові активи,
- змінюється якісний та кількісний склад фінансових активів,
- створюється результат: отримання прибутку та/або збереження реальної вартості фінансових активів, а також задовольняється фінансова потреба замовників\споживачів цих послуг.

Предметом фінансової послуги є фінансові активи: гроші та боргові зобов'язання.

Друга група діяльності фінансових корпорацій – це страхування (страхування життя та накопичення, недержавне пенсійне забезпечення та інші послуги в сфері страхування). Фінансові корпорації другої групи діяльності надають страхові послуги, що мають на меті довгострокове та короткострокове покриття страхових ризиків з елементом заощаджень або без нього. Отже, предметом страхової послуги є страхове покриття, що визначається ступенем відповідальності страховика та виражається сумою страхового відшкодування при настанні страхового випадку.

Третя група діяльності фінансових корпорацій передбачає допоміжну діяльність у сфері фінансового посередництва та страхування. Фінансові посередники третьої групи діяльності надають послуги на фондовому ринку, такі як:

- емісія фондів цінностей;
- діяльність фондів бірж;
- біржові операції;
- депозитарна діяльність зі зберігання та обслуговування обігу фондів цінностей та інша.

Предметом діяльності фінансових корпорацій на фондовому ринку є фондові цінності виражені в акціях, облігаціях та похідних цінних паперах.

Очевидно, що особливою споживчою вартістю діяльності фінансових посередників є послуги. Ця діяльність, яка належить до сфери нематеріального виробництва та призначена для задоволення потреб замовників\споживачів послуг, потребує певної оцінки. Відомо, що на відміну від конкуренції (від лат. *conspicentia* – змагання, суперництво), лідерство (від англ. *lead* – вести, керувати) – означає здатність вести вперед інших прикладом своєї діяльності. Фінансовий посередник спроможний бути лідером, якщо виявляє дві головні ознаки якості своєї діяльності: по-перше, постійно формує адекватну відповідь на потреби замовників\споживачів через пропозицію послуг, дотримуючи баланс захисту прав/інтересів всіх суб'єктів послуг; а, по-друге, задовольняє потреби замовників\споживачів послуг через забезпечення збільшення/збереження вартості фінансових активів та/або одержання ними додаткового доходу. Отже, лідер – фінансовий посередник має надавати якісні фінансові послуги.

В цілому, якість послуги, що надає фінансовий посередник, оцінюється комплексною характеристикою, яка виявляє фінансову корисність цієї послуги для замовника/споживача. Загальноприйняте розрізняти п'ять основних характеристик якості послуги: 1) техніко-економічна, 2) економічна, 3) соціальна, 4) екологічна, 5) естетична.[11] Техніко-економічна якість послуги фінансового посередника оцінюється можливістю збереження протягом всього строку її надання початково визначених параметрів в координатах суспільного розвитку країни (у тому числі дотримуючи координат дохід-ризик). Так, фінансові посередники при наданні послуг використовують різні застереження: валютні, інфляційні; що фіксуються у тексті договору про відповідну послугу. Економічна якість послуги фінансового посередника оцінюється її рентабельністю (прибутковістю або збитковістю) через співвідношення суми доходу або збитку від надання послуги, віднесена на суму вкладених коштів (початкової вартості), у вигляді річної відсоткової ставки. Соціальними характеристиками якості послуги фінансового посередника слід вважати задоволення фінансових потреб певних верств населення (приміром, фінансування молодіжного житлового будівництва і т.п.). До екологічних характеристик якості такої послуги належить її неспроможність заподіяти шкоду навколишньому середовищу (приміром, неприпустимість фінансування проектів, що загрожують екосистемі). Естетична якість цієї послуги проявляється у її привабливості для замовника/споживача, що досягається маркетинговими технологіями.

Важливо, що фінансовий посередник спроможний бути лідером тільки при умові добровільної відмови від недобросовісних методів конкурентної боротьби [12] та сприйнятті фінансової свободи як зв'язки між необхідністю – відповідальністю – владою і власністю [13]. Глущенко О.В. виявляє двоїстий характер фінансової свободи, який проявляється через суспільні інститути. Суспільні інститути, зазначає Глущенко О.В., «можуть бути як реалізаторами позитивного аспекту фінансової свободи завдяки перерозподілу суспільного сумісно розподіленого фінансового потоку, так і обмежувачами суспільної фінансової свободи, створюючи умови для базисних деформацій фінансової свободи, що виражається в системній корупції й реалізації негативного аспекту фінансової свобод». [14] Відповідно до цієї думки А.А. Мазараки підкреслює, що «здатність та готовність до співробітництва в умовах ринку зростає та набуває абстрактний характер, бо на ринку особистісні та статусні відносини замінюються грошовими» [15]. Отже, діяльність фінансових корпорацій виявляє фінансовий потенціал країни [16] через формування попиту та пропозиції послуг в координатах суспільного розвитку країни, тобто наявність умов фінансування всіх п'яти секторів економіки для забезпечення розширеного відтворення в цілому та окремого її суб'єкта.

Література

1. Методологічний коментар : Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=7987504&cat_id=7768143#b.
2. Мазараки А.А. Торговля: история, цивилизация, мораль : монографія / А.А.Мазараки ; Киев. нац. торг.-экон. ун-т. – Киев : Книга, 2010. – рус. – С. 487.
3. Чугунов І.Я. Державне фінансове регулювання економічних перетворень : монографія / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канєва, М.В.Тарасюк, І.П. Адаменко ; ред. А.А. Мазараки. – Київ : Київ. нац. торг.-экон. ун-т, 2015. – С.49.
4. Сергійчук В. Українські державники: Андрей Шептицький / В. Сергійчук. – В. : ПП Сергійчук М.І., 2005. – С.347.
5. Алдашева А.А. Психология банковской деятельности / А.А. Алдашева, В.И. Медведев, У.К. Сарбанов. – СПб. : Семаргл, 2006. – С. 336–337.

6. Мазаракі А.А. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів : монографія / А.А. Мазаракі, О.П. Корольчук, Т.М. Мельник ; ред.: А. А. Мазаракі ; [Гринюк Н.А. Фінансова безпека України в умовах посилення глобалізаційних процесів: п. 3.1.]. – Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Київ, 2010. – С.162.
7. Огляди фінансових корпорацій: Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
8. Мочерний С. Грошова база. – Економічна енциклопедія : у 3 т. / С. Мочерний (відп. ред.). – Т. 1. – 2000. – С. 286.
9. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року // Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>].
10. Класифікація видів економічної діяльності [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://www.kved.com.ua/index.php/category/k-%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%B%D1%8C%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1>.
11. Мочерний С. Якість товару (послуги). – Економічна енциклопедія : у 3 т. – Т. 3. – С.М. Мочерний (відп. ред.). – 2000. – С. 924–925.
12. Алдашева А.А. Психология банковской деятельности / А.А. Алдашева, В.И. Медведев, У.К. Сарбанов. – СПб. : Семаггл, 2006. – С. 337.
13. Глущенко О.В. Розвиток економічної свободи у фінансовому секторі : монографія / О.В. Глущенко. – Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2012. – С. 75.
14. Глущенко О.В. Розвиток економічної свободи у фінансовому секторі : монографія . – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2012. – С. 77.
15. Мазараки А.А. Торговля: история, цивилизация, мораль : монография / А.А. Мазараки ; Киев. нац. торг.-экон. ун-т. – Київ : Книга, 2010. – рус. – С. 300.
16. Чугунов І.Я. Державне фінансове регулювання економічних перетворень : монографія / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канєва, М.В. Тарасюк, І.П. Адаменко ; ред: А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – С. 35.

Белінська Г. В., канд. екон. наук, с.н.с.,
доцент кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет

ВІДМИВАННЯ КОШТІВ ЧЕРЕЗ ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ФІНУСТАНОВ

В усьому світі проблему відмивання грошей пов'язують передусім з організованою злочинністю, проте в Україні існує власна специфіка: легалізацією незаконно отриманих грошей займаються чиновники, політики та представники правоохоронних структур, що є прямим наслідком глибокої тінізації економіки.

Україна сьогодні є країною з надзвичайно високою часткою тіньової економіки зокрема, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України в 2015 році оцінило частку вітчизняної економіки, що перебуває в тіні в 40 %. Це означає, що понад 35 млрд дол. було додатково створено громадянами України, але з різних причин вони не потрапили до офіційного обігу. Частина з цих коштів була виведена за межі країни через незаконні фінансові потоки. Одним з каналів виводу грошей за кордон виступає, нажаль, фінансова система країни, зокрема її банківський сектор [1].

У рейтингу Global Financial Integrity Україна перебуває на 14 місці за розміром фінансових потоків, які щорічно в незаконний спосіб виводяться за кордон. Їх величина сягає в середньому 11,68 млрд дол., зростаючи приблизно на 1 млрд дол. кожного року (показник усереднено GFI за 10 років спостережень [2]).

Проте найбільш доречним, та визнаним міжнародними експертами, є суми співставлення незаконно виведених коштів із розмірами економіки країни (її ВВП). Такий показник демонструє на скільки відсотків ВВП країни був би вищим, якщо б гроші не виводились за кордон або з масштабами зовнішньої торгівлі країни, оскільки вона також виступає важливим засобом виведення грошей. Так, за даними FactCheck у 2013 році сума незаконно виведених коштів у відсотках до потенційного ВВП становила 7,1%. Номінальний ВВП – це сума реального ВВП та незаконно виведених коштів, а по відношенню до зовнішньої торгівлі даний показник становив 8% [2].

В Україні найбільш поширені схеми відмивання коштів пов'язані з операціями з незаконного виведення грошей за кордон та інвестування з офшорних зон. У минулому році таким чином було легалізовано 27 млрд грн. На другому місці стоять операції нерезидентів з цінними паперами, де сума підозрілих операцій склала 8,3 млрд. грн. Третє місце займає оформлення вантажів за підробленими документами або на фіктивні фірми (псевдоекспорт), що дозволяє відмивати близько 5,1 млрд грн. Операції страхування і перестраховування – 2,1 млрд грн, операції, проведені з використанням загублених або підроблених паспортів – 1,6 млрд грн і приватизаційні процеси – 1,1 млрд грн [3]

Пікові величини незаконного виведення коштів з України спостерегалися експертами у 2008, 2011 і 2012 роках. У першому випадку фоном для них виступила глобальна економічна криза, в другому – підготовка та проведення чемпіонату з футболу «Євро-2012» [4]. Дані статистичні показники є вельми значними, тож можна говорити що проблема виводу капіталу за кордон є такою, що загрожує національній безпеці України.

Значна частина від вказаної суми коштів виводиться за межі України через банківську систему, адже завдяки різноманітності фінансових послуг та інструментів, клієнтської бази та акумуляції залучених коштів, саме банк є привабливим об'єктом для застосування різноманітних шахрайських схем. У більшості випадків така злочинна діяльність здійснюється за участю співробітників банків, зокрема вищого менеджменту банківської установи.

За даними МВС України, станом на початок 2014 року відмиванням грошей в Україні займалися більше 50 банків. Станом же на 2016 рік частина з цих банків вже виведена з банківської системи [5]. Тож, саме банківські операції мають бути під ретельним контролем державних органів, які займаються проблемою виведення коштів, отриманих незаконним шляхом, за кордон.

Останні тенденції у фінансовому секторі України є такими, що незважаючи на процеси очищення, які тривають з 2014 року, кількість банків і страхових компаній все ще значно перевищує потреби ринку. І велика частина фінкомпаній сьогодні є ланкою у ланцюжку відмивання грошей та відходу від сплати податків.

Часто гроші виводять з країни і з використанням страхових договорів. Укладається договір фіктивного страхування. Витрати на страхування відносяться на валові витрати і не платять податок на прибуток. А страхова компанія, в свою чергу, перестраховує ризики в закордонній компанії, виводячи кошти за кордон.

Також кримінальні структури легалізують «брудні» гроші за допомогою так званих конвертаційних центрів. Контрабанда готівки як і раніше залишається поширеним інструментом у разі розміщення грошей. Незважаючи на ризик, привабливим аспектом цього методу є те, що в разі успішної його реалізації відбувається повний розрив зв'язків між грошима та їхнім походженням.

Значна кількість методів, що є популярними при відмиванні грошей та виводу їх за межі країни пов'язана з банківським сектором. Так, ефективним методом тут залишається депонування грошей на банківських рахунках: електронні перекази грошей провадять із різних місць, переважно в одній країні, на один банківський рахунок. Використання кореспондентських відносин між банками пов'язане з переказом незаконних сум у банки-кореспонденти і створенням видимості міжбанківського переказу. Такий метод дає змогу злочинцям переміщати особливо великі суми шляхом створення документів, що вуалюють істинну сутність операцій.

Механізм гарантії позики також є методом, застосовуваним для надання легітимності «брудним» грошам. За цим методом нелегальні кошти переводять до іншої країни. Найчастіше країнами, в які вивозять «брудні» гроші, є офшорні. Потім гроші переказують до банку іншої країни на депозитний рахунок. І вже цей депозит використовується як забезпечення або гарантія для отримання банківської позики, яку переказують до країни походження «брудних» грошей. Ознакою того, що кредит було використано для відмивання грошей, також є несподіване погашення «проблемного» кредиту, як і погашення кредиту, виданого третій стороні.

Використання транзитних рахунків, передусім вкладів до запитання, відкритих в американських фінансових установах іноземними банками або компаніями. Іноземний банк переводить всі внески і чеки своєї клієнтури (як правило, індивідуальних вкладників або підприємств, розташованих за межами країни) на єдиний рахунок, який він відкриває в місцевому банку. Іноземні клієнти мають право підпису за цим рахунком і можуть здійснювати нормальні міжнародні банківські операції. Основною ознакою використання таких рахунків для відмивання грошей є надходження грошей на рахунок із-за кордону, з рахунків, які жодним чином не пов'язані між собою в країні походження.

Встановлення контролю над банківськими установами – це метод, який використовують для встановлення контролю над діями співробітників банків. Посадова особа отримує інформацію, яку в подальшому використовує для збагачення. Крім того, співробітник банку може свідомо сприяти розміщенню, розшаруванню й інтеграції «брудних» грошей.

Переказ злочинно отриманих грошей за кордон – здійснюється в двох основних формах: шляхом фізичного вивезення і вивезенням через фінансові операції. Більшість країн – членів ФАТФ відзначають збільшення обсягу коштів кримінального походження, що надходять контрабандним шляхом, для розміщення у фінансовій системі інших держав. Відсутність у багатьох європейських країнах прикордонного контролю за рухом наявних засобів дає змогу злочинцям перевозити значні суми грошей.

Статистика свідчить, що протягом 2014–2015 рр. в Україні активізувалася діяльність по відмиванню грошей, що свідчить про спроби приховати кримінальні прибутки в контексті активізації боротьби з корупцією. Так, протягом 2015 року зафіксовано рекордну кількість операцій з ознаками відмивання грошей, на рахунках громадян України в банках Австрії. Кількість українців, на рахунках яких зафіксували підозрілі фінансові транзакції, зросла у чотири рази. Так, якщо у 2013 році у відмиванні грошей фінансові установи запідозрили 41 громадянина України, в 2014 році – 48, то у 2015 – вже 197 осіб [6]. Проте, у МВС Австрії, зазначають, що 2015 року жоден з підозрюваних не постав перед судом за обвинуваченням у відмиванні грошей. А протягом 2013 – 2014 рр. суди розглянули справи лише двох громадян України, і лише одного було засуджено. На даний момент правоохоронні органи розслідують 14 кримінальних справ проти українців щодо відмивання грошей. До України 2015 року було скеровано 24 запити про надання правової допомоги. Водночас, за період з початку минулого року жодна справа не була передана до суду. Це свідчить про незадовільний стан та формальність процедур боротьби з корупцією в Україні.

Сьогодні у відповідь на таке різноманіття методів виводу грошей за кордон через фінансову систему у світі відпрацьовано три основні моделі контролю за розміщенням кримінальних коштів:

1. Система, яка передбачає обов'язкове повідомлення в центральне урядове агентство про угоди, що перевищують певну суму. (Австралія, США).

2. Система, яка передбачає заборону великих угод з готівкою без участі фінансового посередника, тобто не потрібно повідомляти про великі угоди, але вони заборонені, якщо не здійснюються через законного фінансового посередника. (Італія). Проте, ЄС вважає, що така практика перешкоджає вільному руху капіталу.

3. Система, що передбачає повідомлення про підозрілі угоди й потребує, щоб банки враховували окремі або всі великі операції, і повідомляли владу про підозрілі. Дана система не набула поширення.

Одним з переваг першої моделі над третьою є те, що вона не залежить від визначення угоди – яка підозріла, а яка ні. Визначення підозрілості може бути джерелом суперечок між владою й банкірами. Таким чином, необхідний закон, що точно визначатиме коло відомостей, які службовці повинні повідомляти.

Незважаючи на усі негаразди та перепони, Україна теж поступово активізує свої дії у сфері державного нагляду та боротьби з відмиванням грошей, отриманих злочинним шляхом. Так, 14 жовтня 2014 року Верховна Рада ухвалила Закон «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення». Він набрав чинності 7 лютого 2015 року. Закон було розроблено з метою приведення законодавства України щодо запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, у відповідність із новою редакцією Стандартів FATF, а також на виконання домовленостей, досягнутих у ході переговорів щодо нової угоди про кредит «стенд-бай» (SBA) з МВФ.

Законом не змінюється принцип дії механізму протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, проте в ньому уточнено існуючу загальну концепцію та запроваджено деякі нововведення, зокрема:

- змінено перелік суб'єктів первинного фінансового моніторингу – до переліку додано страхових брокерів та адвокатські бюро та виключено фізичних осіб-підприємців та юросіб, які проводять фінансові операції за готівку на суму, меншу 150 000 гривень;
- розмежовано поняття ідентифікації та верифікації клієнтів суб'єктами первинного фінансового моніторингу: перше з них означає отримання ідентифікаційних даних, а друге – встановлення відповідності особи клієнта у його присутності отриманим від нього ідентифікаційним даним;
- деталізовано правові підстави перевірки клієнтів та дозволено суб'єкту первинного фінмоніторингу вимагати у клієнта-юрособи інформацію про структуру власності, для встановлення бенефіціарних;
- передбачено можливість доручення третім особам здійснювати ідентифікацію/верифікацію клієнтів;
- деталізовано підстави, на яких суб'єкт первинного фінмоніторингу може розірвати відносини з клієнтом, якщо здійснення ідентифікації є неможливим;
- передбачено перелік клієнтів (до якого входять публічні діячі), стосовно яких суб'єкт первинного фінмоніторингу повинен встановлювати високий ризик, та зазначено додаткові заходи щодо таких клієнтів;

- запроваджується національна оцінка ризиків системи фінансового моніторингу;
- деталізовано підстави для здійснення ідентифікації / верифікації клієнтів, так, виключено здійснення ідентифікації/верифікації клієнтів, які здійснюють операції на суму, меншу 5000 грн, проте вимагається здійснення ідентифікації та верифікації у разі проведення переказів фізичною особою, фізособою-підприємцем, без відкриття рахунку, на суму 15000 грн. та вище;
- деталізовано та розширено ознаки, за якими фінансові операції відносяться до тих, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу, та змінено ознаки фінансових операцій, що підлягають внутрішньому фінансовому моніторингу;
- деталізовано вимоги до здійснення ідентифікації нерезидентів, у т. ч. трастів, передбачено додаткові заходи з ідентифікації, які необхідно вживати страховикам, установам, які проводять фінансові операції з переказу коштів, та суб'єктам господарювання, які проводять лотереї.

Щодо безпосередньо банків, то тут також можна говорити про посилення вимог до їх діяльності та покарання при виявленні порушень у сфері запобігання та протидії легалізації злочинних доходів. Зокрема, Закон пропонує вважати порушення банком законодавства, явною підставою для ліквідації банку.

В Національному банку вже заявили про намір ліквідувати банки за відмивання грошей за прискореною процедурою – в один етап. Раніше просто не існувало механізмів виводу таких банків з ринку, покарання банків за відмивання грошей проводилося за стандартною схемою – за допомогою проведення процедури про визнання банку «неплатоспроможним». І доволі часто за нормативами, ці банки виявлялись якраз платоспроможними. А завдяки зміненому законодавству з'явилася можливість виводити ці банки за статтею фінмоніторингу. Так, лише за 2014 рік Нацбанк визнав неплатоспроможними 33 банки, з них 7 фінансових установ звинуватили у відмиванні грошей [7]. За оцінками цієї інституції, оборот нелегального банківського бізнесу у 2013 році сягнув 300 млрд. грн.

Паралельно з цим, здійснюються й інші заходи щодо очищення фінансової системи України від схем відмивання коштів та виведення їх за кордон. Так, Національний банк і Нацполіція зацікавилися схемою виведення з України понад 20 млрд. грн. через австрійський Meindl Bank. Слідчі Національної поліції отримали дозвіл на проведення виїмки документів у за 2011–2015 роки. Саме в цей період українські банки,

навіть після впровадження тимчасових адміністрацій, виводили фінансові ресурси шляхом розміщення коштів на коррахунках в Meinl Bank AG. ФГВФО втратив доступ до \$746,5 млн і 59 млн євро [7]. Ці суми були виведені в австрійський банк з рахунків багатьох українських банків, таких як: «Таврика», Південкомбанк, АвтоКрАЗбанк, Міський комерційний банк, Фінростбанк, Терра Банк, ДельтаБанк, «Київська Русь», Вернум Банк, Банк «Кредит Дніпро», «Хрещатик», «Аксіома», Актив-Банк і ПроФін Банк. Зазначені установи уклали з Meinl Bank договори відповідального зберігання та забезпечення, відповідно до яких в заставу надавалися залишки на коррахунках, нараховані відсотки і всі майбутні надходження. Заставу Meinl Bank отримав для забезпечення виконання зобов'язань за кредитами, які він видав нерезидентам, пов'язаним з цими банками. Оскільки позичальники кредити не погасили, Meinl Bank в односторонньому порядку списав гроші з коррахунків на свою користь. НБУ було відомо про дану схему ще з середини 2014 року, але він зобов'язав банки закрити кореспондентські рахунки лише з 1 квітня 2016-го. Розслідування поліції також почалося тільки з весни 2016 року.

Очевидно, що банки України почали більш активно застосовувати поради ФАТФ щодо виявлення фактів відмивання грошей. Про це свідчить збільшення кількості процедур моніторингу фінансових операцій на віть по пластикових картках клієнтів – фізичних осіб. Активізація перевірок пов'язана з тим, що в останні місяці більш активно використовуватися схеми з переведення в готівку незаконних грошей саме через фізосіб. Наприклад, співробітники фірми масово отримують матеріальну допомогу в 20-30 тис. грн. або благодійний фонд несподівано починає допомагати значній кількості осіб, перераховуючи їм по 3-5 тис. грн [8]. Щоб припинити подібну діяльність, у червні 2015 року НБУ видав Постанову №417 «Про затвердження положення про здійснення банками фінансового моніторингу», яка вимагає від банків проводити ідентифікацію клієнтів та перевіряти їх персональні дані. Це європейська практика, причому тепер банки не тільки повідомляють НБУ і службі фінмоніторингу про підозрілі операції, а й відразу їх зупиняють.

Проблема фінансування тероризму та відмивання грошей продовжує залишатися однією з найбільших загроз державній безпеці України. Так, згідно з рейтингом «Basel AML Index 2016», складеному Базельським інститутом управління, Україна входить до числа країн з найбільшим ризиком відмивання грошей і фінансування тероризму. Вона зайняла 46 місце серед 149 країн світу у рейтингу оцінки ризиків відмивання грошей та фінансування тероризму. Тож, Україна стала однією з

найбільш ризикових серед країн Європи та Центральної Азії, випередивши Росію, Туреччину, Киргизстан, Люксембург та Казахстан [9].

Серед загроз фінансування тероризму найбільш серйозною в Україні сьогодні видається ризик фінансування терористичних угруповань через відділення та філії російських банків. Так, ще у 2014 році Служба безпеки України повідомляла про викриття фактів фінансування терористичних груп на Сході України з використанням активів російської банківської установи та відкриття кримінального провадження щодо даного факту за ч. 3 ст. 258-5 (фінансування тероризму) [10]. За їх інформацією, у березні-квітні 2014 року службові особи центрального офісу банку в Києві фінансували організаторів терористичних груп. З цією метою було організовано переведення 45 млн. грн. з безготівкової форми у готівку.

Встановлено, що банківська структура щоденно перераховувала від 200 до 500 доларів США на платіжні картки, видані учасникам терористичних груп, чим фактично здійснювала їх фінансову підтримку та сприяла підготовці терористичних актів.

Варто зазначити, що упродовж останніх років російські банки здійснили масштабний ребрендинг, змінюючи назви або ж скуповуючи частки в українських фінустановах. На сьогодні в Україні працюють 11 банків з російським капіталом, які теоретично можуть бути причетні до фінансування тероризму на сході України. У групі найбільших фінансових установ України з 15 банків чотири – з російським капіталом: Промінвестбанк, «Сбербанк Росії», «Альфа-Банк» та «ВТБ Банк». Три з цих установ (крім «Альфа-Банку») прямо пов'язані з російським урядом. Зокрема, більше 50% капіталу материнського «Сбербанку Росії» належить Центробанку Росії, Промінвестбанк через Зовнішекономбанк належить уряду РФ, а 60,9% російського банку «ВТБ» є власністю РФ у особі Федерального агентства з управління державним майном.

Банки із російським капіталом здатні істотно впливати не тільки на курс гривні, а й на стабільність української фінансової системи, виходячи на торги і купуючи до 50 млн. дол. в день. Зрозуміло, що це впливатиме на знаходження валюти в Україні. Небезпеку можна було б зменшити шляхом обмеження операцій, які дозволено здійснювати дочірнім російським банкам [11]. Проте, на сьогоднішній день, серйозних заходів щодо захисту українського фінансового ринку від впливу російського капіталу Україна не здійснює.

Враховуючи все описане вище, можна зробити наступний висновок: незважаючи на суттєву активізацію боротьби з відмиванням брудних грошей та фінансуванням тероризму через фінансовий сектор

України, залишається ще досить багато нерозв'язаних питань та законодавчих прогалин, які не дають змоги ефективно та оперативно реагувати на факти порушень та підозрілі операції.

Література

1. Составлен рейтинг самых популярных способов отмывания денег в Украине // TSN [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.tsn.ua/groshi/sostavlen-reyting-samyh-populyarnyh-sposobov-otmyvaniya-deneg-v-ukraine.html>
2. Єфремов Д. Юлія Тимошенко: Україна на третьому місці в світі по відмиванню грошей через офшори // Д. Єфремов // factcheck – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.factcheck.com.ua/ua/yuliya-timoshenko-ukraina-na-tretem-meste-v-mire-po-otmyvaniyu-deneg-cherez-offshory/>
3. Составлен рейтинг самых популярных способов отмывания денег в Украине // TSN [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.tsn.ua/groshi/sostavlen-reyting-samyh-populyarnyh-sposobov-otmyvaniya-deneg-v-ukraine.html>
4. Єфремов Д. Юлія Тимошенко: Україна на третьому місці в світі по відмиванню грошей через офшори // Д. Єфремов // factcheck [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.factcheck.com.ua/ua/yuliya-timoshenko-ukraina-na-tretem-meste-v-mire-po-otmyvaniyu-deneg-cherez-offshory/>
5. Більше 50 банків в Україні займалися відмиванням грошей – МВС // finance.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/320994/bilshe-50-bankiv-v-ukrayini-zajmalysya-vidmyvannyam-groshej-mvs>
6. Австрія фіксує наплив сумнівних грошей з України // DW [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.com/uk/%D0%B0%D0%B2%D1%81%D1%82%D1%80%D1%96%D1%8F%D1%84%D1%96%D0%BA%D1%81%D1%83%D1%94%D0%BD%D0%B0%D0%BF%D0%BB%D0%B8%D0%B2%D1%81%D1%83%D0%BC%D0%BD%D1%96%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D1%85%D0%B3%D1%80%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%B9-%D0%B7%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8/a-19308965?maca=ukr-rss-ukrnet-ukr-all-3816-xml>
8. Губарь Е. Поліція зайнялась схемою виведення грошей з банків// Е. Губарь // Financial club [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://finclub.net/ua/analytics/politsiia-zainialas-skhemoiu-vyvedennia-hroshei-z-bankiv.html>

9. Українцям почали блокувати банківські картки за «іноземні» доходи // 25.02.2016 // [Сьогодні.ua](http://www.segodnya.ua/economics/enews/ukraincam-nachali-blokirovat-bankovskie-karty-za-strannye-dohody-694517.html) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.segodnya.ua/economics/enews/ukraincam-nachali-blokirovat-bankovskie-karty-za-strannye-dohody-694517.html>
10. Україна в рейтингу країн за ризиком фінансування тероризму – інфографіка РІА Новини Україна // 06.08.16 // РІА Новини Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rian.com.ua/infografika/20160806/1014317501.html>
11. СБУ: Фінансування терористів на сході здійснюється через російський банк // 15.04.2014 // Українська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2014/04/15/7022511/>
12. Через російські банки в Україні налагоджено фінансування бойовиків // 15.02.2016 // ЗІК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zik.ua/news/2016/02/15/cherez_rosiyski_banky_v_ukraini_nalagodz_heno_finansuvannya_boyovykiv_672649.

Белоусова С.В.,
ст. викладач кафедри фінансів та кредиту,
Харківський інститут фінансів КНТЕУ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Економічні процеси за сучасних умов зумовлюють все більше загострення конкуренції, що спричинює пошук керівниками більш ефективних напрямів забезпечення стабільності існування та позитивного розвитку підприємств. Результативність діяльності підприємства у довгостроковому періоді, забезпечена економічним зростанням визначається, зокрема, вибором оптимальних стратегічних векторів через ефективне використання всіх видів ресурсів й капіталу. Оцінювання ефективності діяльності полягає у відповідному застосуванні концепцій і технологій стратегічного управління, що дозволяє використовувати отримані результати для покращення фінансового стану підприємств.

З метою покращення фінансово-економічних показників діяльності та розвитку підприємств необхідним вбачається стратегічне планування. Сьогодні це одна із найважливіших управлінських технологій,

використання якої дозволить досягти координованості дій підрозділів підприємства з реалізацією його стратегічних цілей, збільшити можливості в забезпеченні необхідною інформацією, сприяти раціональному розподілу ресурсів, поліпшити контроль за діяльністю. Дієвим інструментом стратегічного управління у формуванні фінансових ресурсів підприємства, при істотних змінах макроекономічного характеру і кон'юнктури ринків, має виступати фінансова стратегія, вивчення концептуальних засад щодо розробки якої, актуалізує обраний напрям даного дослідження.

Розв'язанню проблем стратегічного планування присвячені праці багатьох провідних вчених-економістів. Питанням стратегічного управління фінансовими ресурсами досліджені в роботах таких провідних вчених-економістів: Р. Акоффа, І. Ансоффа, І. Бланк, Г. Мінцберга, О. Василик, В. Ковальов, Д. Кліланда, В. Пономаренко, В. Опарін, В. Гриньової, А. Поддєрьогін, О. Ястремської, З. Шершньової, О. Тридід, Л. Мельника, Р. Фатхутдінова та ін.

Вченими внесено значний доробок за досліджуваним питанням, разом з тим потребують додаткового розгляду окремі елементи механізмів стратегічного управління формуванням фінансових ресурсів на підприємстві.

Мета дослідження полягає у розкритті теоретичних засад формування фінансової стратегії в системі стратегічного управління фінансових ресурсів підприємств.

На сьогодні, серед вітчизняних вчених не склалося єдиної думки щодо трактування й одноставного розуміння фінансових ресурсів, їх складу, методів впливу на ефективність господарювання тощо. За широкого вжитку у вітчизняній економічній літературі терміну «фінансові ресурси» його тлумачення дещо відрізняється. У зв'язку з цим, нами згруповано певні визначення даного терміну у табл. 1.

Таблиця 1

Трактування поняття фінансові ресурси у фінансовій науці

№ пор.	Автор, джерело	Трактування поняття
1	В.М. Опарін Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : [навч. посіб.] / В. М. Опарін. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – Київ : КНЕУ, 2002. – 240 с.	сума коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства

Закінчення табл. 1

№ пор.	Автор, джерело	Трактування поняття
2	Н.П. Сичова Сичова Н.П. Аналіз фінансово-економічної діяльності : [навч. посіб.] / Н.П. Сичова. – М. : ЮНПІ-ДАНА, 1999. – 471 с.	грошові нагромадження і грошові фонди створюються підприємствами, об'єднаннями, організаціями, державою в порядку розподілу й перерозподілу суспільного продукту і національного доходу
3	Т.В. Гойда Гойда Т.В. Фінансові ресурси держави : [моногр.] / Т.В. Гойда. – Київ : НІОС, 1997. – 176 с.	сукупність доходів, відрахувань та надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств, організацій та держави і спрямовуються на задоволення суспільних потреб з метою розширення виробництва і зростання матеріального добробуту народу
4	М.Я. Коробов Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : [навч. посіб.] / М. Я. Коробов. – [2-ге вид., стер.]. – Київ : Тов-во «Знання», КОО, 2001. – 378с	централізовані грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту і національного доходу й призначаються для використання відповідно до завдань соціально-економічного розвитку суспільства й трудових колективів окремих підприємств
5	Н. Н. Пройда-Носик Пройда-Носик Н.Н. Фінансові ресурси України : [Текст] / Н.Н. Пройда-Носик, С.С. Грабарчук // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 96–103.	сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли на підприємство за певний період або на певну дату в процесі реалізації продукції (товарів, робіт, послуг – операційна діяльність) і видачі зобов'язань (майнових і боргових – фінансова діяльність)
6	І.О. Бланк Бланк И.А. Основы финансового менеджмента : [учеб. курс] / И.А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – Київ: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.	кошти, наявні у розпорядженні суб'єкта господарювання, при цьому вказуючи на строго цільове використання сукупності коштів, які володіють потенційною можливістю мобілізації або іммобілізації
7	О.Д. Василик Василик О.Д. Теорія фінансів : [Текст] / О.Д. Василик. – Київ : НІОС, 2000.	власні і позичкові грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового доходу та використовуються в статутних цілях підприємства
8	Фінансовий словник	Сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні держави та суб'єктів господарювання

Таким чином, одними вченими під фінансовими ресурсами розуміється відображення в категорії суспільних виробничих відносин, іншими – виконання фінансових зобов'язань і покриття затрат суб'єктів господарювання. Вченими класичної школи фінансової науки акцентується на необхідності врахування у процесі фінансового планування чинника руху грошових коштів, який є основою в розумінні фінансових ресурсів. Адже саме грошові потоки визначають рівень платоспроможності, фінансового стану підприємства, інвестиційної привабливості тощо. Тому узагальнено під фінансовими ресурсами нами визначено грошові засоби (власні, позичені, залучені), спрямовані на формування і використання капіталу підприємства з метою отримання економічного ефекту від здійснення всіх видів діяльності.

Ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання забезпечується застосуванням найбільш дієвого механізму управління під час формування фінансових ресурсів підприємств. Оскільки щорічні рейтинги навіть найкращих підприємств свідчать про втрату ними своїх позицій, за критерій успіху сьогодні все більше приймають не прибуток, а забезпечення умов виживання у довгостроковій перспективі. Тому оптимізація процесів формування фінансових ресурсів залежить від обраних концепцій стратегічного управління. Процес прогнозування в системі стратегічного планування фінансових ресурсів дає змогу виявити наявні проблеми і базується на аналізі фінансового стану підприємства. На цьому етапі пріоритетом управління на стратегічному рівні є визначення достатнього обсягу фінансових ресурсів (у відповідності з довготерміновими цілями), що у майбутньому визначатиме зміни фінансового стану підприємства, зміни у структурі та розмірі майна.

На наш погляд, стратегічне управління фінансовими ресурсами має здійснюватись через реалізацію концепції, в якій поєднуються сукупність економічних, організаційних та управлінських процедур, інструментів, механізмів та методів, спрямованих на досягнення конкурентних переваг та забезпечення інвестиційної привабливості.

Управління фінансовими ресурсами має передбачати сценарій довготермінового та короткотермінового розвитку. У довготерміновій перспективі підприємство повинне мати стійкий фінансовий стан, тобто величина грошових коштів повинна покривати всі зобов'язання і забезпечувати платоспроможність. У короткотерміновій перспективі підприємство має сформулювати політику, спрямовану на використання власних і залучених фінансових ресурсів та досягнення оптимальної фінансової стійкості. Адже фінансова стійкість характеризує стабільне отримання прибутку та забезпечує вільне маневрування коштами підприємства.

Фінансова стійкість у часі може бути досягнута лише стійким розвитком підприємства, що є підставою розробки фінансової стратегії.

Блакитною Г.В. зазначається, що формування та реалізація фінансової стратегії є актуальним питанням, яке потребує подальшого розвитку, адже деякі дослідники надають їй першорядного значення у процесі формування загальної стратегії розвитку підприємства [1].

Фінансова стратегія підприємства, передусім, є багатофакторною моделлю дій і заходів, які необхідні для досягнення постановлених перспективних цілей у загальній концепції розвитку щодо формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу. Саме фінансова стратегія має на меті визначити найбільш оптимальний вектор фінансової діяльності через економію витрат, мобілізацію капіталу, максимальне підвищення вартості підприємства. Розуміння фінансової стратегії Чентуков Ю.І. подає як еластичну, узагальнену модель фінансового розвитку підприємства, яка направлена на реалізацію корпоративної стратегії та формування раціональних фінансових відносин із контрагентами та фінансовими установами, містить в собі визначені довгострокові фінансові цілі, технології (інструменти досягнення), ресурси і систему управління, що забезпечує її дієздатність і адаптацію до зміни умов зовнішнього і внутрішнього середовищ [13]. Окремі дослідники трактують фінансову стратегію як частину фінансового менеджменту [3]. У свою чергу Мелентьевою О.В. трактування економічної категорії «фінансова стратегія» уточнено як комплекс заходів та інструментів спрямованих на формування, розподіл та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення ефективного використання внутрішнього фінансового потенціалу та потенційних зовнішніх фінансових потоків із своєчасним регулюванням, координуванням та контролюванням дій щодо зміни умов зовнішнього середовища [4]. У економічній літературі фінансова стратегія підприємства як інструмент регулювання використовується разом з інвестиційною стратегією, оскільки йдеться про перспективність і часовий крок інвестиційних рішень та їх тісний зв'язок з фінансовими процесами [12]. Поняття «фінансова стратегія» також визначають як довгостроковий курс фінансової політики, розрахований на перспективу і передбачення вирішення великомасштабних завдань, які визначаються економічною та соціальною стратегією [8]. На думку авторів монографії [5], фінансову стратегію доцільно розглядати як органічний елемент фінансового регулювання підприємства:

– у методологічному плані сутність і механізм формування фінансової стратегії необхідно аналізувати як одну з проблем фінансових відносин, фінансової оцінки реалізації стратегічних цілей підприємства;

– у схемі економічного регулювання фінансову стратегію необхідно розглядати як компонент загальної стратегії підприємства на ряду з товарним, інвестиційним, маркетинговим і іншими видами стратегічних рішень [5].

Автори у своїй роботі також доводять необхідність розробки рекомендацій з формування стратегії управління фінансовими ресурсами підприємств із використанням моделі життєвого циклу, оскільки найважливіші параметри стратегічного управління фінансовими ресурсами першорядно пов'язані з конкретним етапом розвитку підприємства.

На підставі аналізу трактувань різними авторами поняття «фінансова стратегія» вважаємо, що фінансова стратегія виступає як обґрунтована система дій, спрямована на перспективу, яка передбачає вироблення та послідовність відповідних меті стратегічних заходів щодо підвищення ефективності формування і використання фінансових ресурсів підприємства, враховуючи вплив низки чинників та ризиків.

Фінансова стратегія підприємств, характеризується певними рисами, які необхідно враховувати під час її побудови: фінансовий чинник, фінансовий вимірник та розробка і контроль за реалізацією стратегії. Оскільки дана стратегія є ключовою у стратегічній системі підприємства, доцільним є використання системного підходу до процесу її формування, враховуючи всі взаємозв'язки системи управління фінансовими ресурсами, шляхом визначення напрямів можливого їх розвитку з максимальною вигодою і мінімальним ризиком для підприємства. У цьому зв'язку, Семенов А. Г. зазначає, що фінансова стратегія підприємства забезпечує:

- формування та ефективне використання фінансових ресурсів;
- виявлення найефективніших напрямів інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;
- визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямів фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами [6].

Всіма вченими фінансова стратегія, розглядається як базова стратегія, котра за допомогою фінансових інструментів забезпечує реалізацію будь-якої іншої базової стратегії підприємства для ефективного використання фінансових ресурсів та управління ними. Відтак, обрані концептуальні засади формування даної стратегії, визначатимуть вектор управління фінансовими ресурсами та забезпечення у майбутньому відповідного рівня фінансового стану підприємства. При застосуванні стратегії прискореного зростання, підприємство формує досить агресивну

політику стратегії, покликану підтримувати високі темпи інвестиційного розвитку, тому діяльність має буде спрямована на пошук вигідних інвестиційних вкладень і формування оптимальної структури капіталу компанії. Діяльність щодо збалансованого розміщення коштів в активи та щодо оптимізації величини боргових зобов'язань буде домінуючою, якщо основою стратегічного розвитку підприємства є помірні фінансова стратегія, орієнтована на урівноваження таких двох пріоритетів: обмеженого зростання виробничої діяльності і необхідної фінансової стійкості підприємства. Антикризисна фінансова стратегія, реалізована в рамках загальної стратегії скорочення, спрямована на забезпечення фінансової безпеки організації, рівень якої визначається ступенем збалансованості й синхронності грошових потоків. Така стратегія дозволяє домагатися вагомих переваг завдяки своєчасному акцентуванню уваги на проблемних аспектах діяльності організації. У цьому випадку впровадження системи скорочення витрат, проведення маркетингових досліджень, створення власних джерел сировини, а також виробництво комплектуючих виробів підвищують незалежність підприємства від зовнішніх умов, покращують якість виробленої продукції [7].

Формування фінансової стратегії передбачає послідовність певних етапів, які нами узагальнено у відповідні блоки (рис. 1).

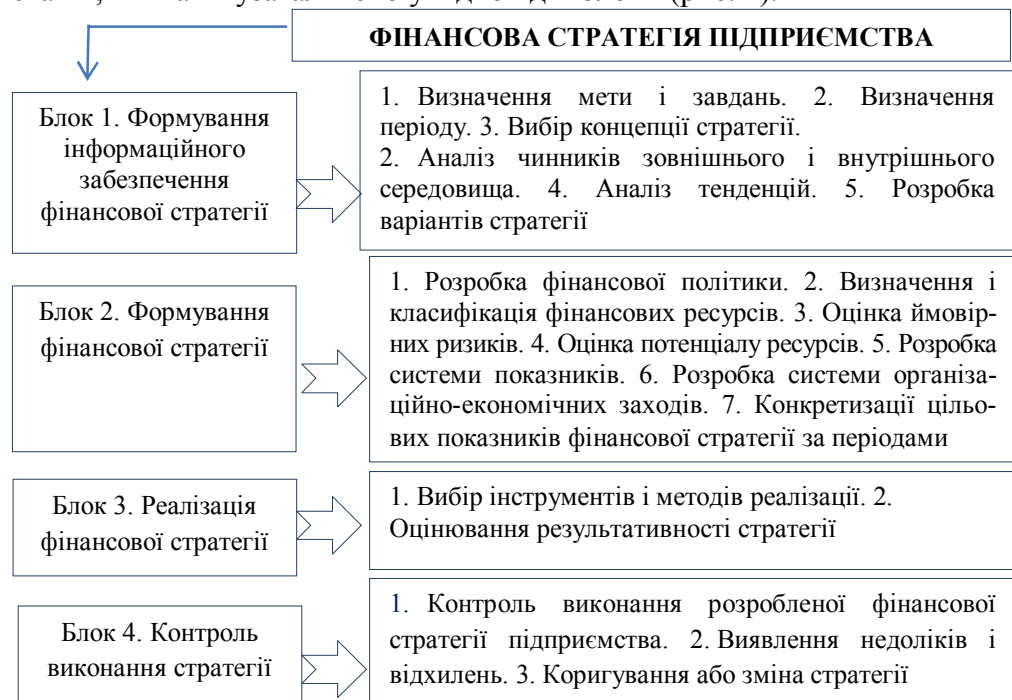


Рис. 1. Схема формування фінансової стратегії

Головною метою фінансової стратегії підприємства є максимізація та/або утримання його ринкової вартості й підвищення ефективності діяльності. Вона досягається шляхом конкретизації цілей, зокрема:

- формування оптимальної структури фінансових ресурсів;
- формування інвестиційної привабливості;
- забезпечення фінансової безпеки;
- підвищення якості управління фінансовою діяльністю;
- запобігання банкрутству (антикризова стратегія);
- максимізація прибутку чи мінімізація ризиків.

В процесі обґрунтування напрямів функціонування підприємств на перспективу можуть формуватися різні типи стратегії розвитку. Вибір концепції враховує наявні ресурси, та можливість їх залучення й використання – кредитування, рефінансування, розвитку.

Важливим етапом під час розробки стратегії є розробка фінансової політики, яка має враховувати низку напрямів, що й визначають результат реалізації стратегії:

- управління капіталом (мінімальна частка власного капіталу в загальному обсязі використовуваного капіталу підприємства, коефіцієнт рентабельності власного капіталу підприємства);
- управління грошовими потоками (мінімальний рівень грошових активів, який забезпечує поточну платоспроможність підприємства);
- управління інвестиціями (мінімальний рівень самофінансування інвестицій);
- забезпечення прибуткової діяльності;
- управління ризиками (граничний рівень фінансових ризиків в розрізі основних напрямів господарської діяльності підприємства);
- управління активами (співвідношення оборотних і необоротних активів підприємства);
- забезпечення оптимального співвідношення власних і позичених фінансових ресурсів тощо.

На заключному етапі контролю виконання стратегії відбувається, зокрема, модифікація фінансової стратегії на основі стратегічних змін, які плануються на майбутнє, враховуючи результати, отримані під час реалізації аналізованої стратегії. Безперечним залишається факт, що розробка фінансової стратегії в управлінні фінансовими ресурсами має спиратися на загальну стратегію управління діяльністю, обґрунтування якої обов'язково передуює стратегічному плануванню фінансових ресурсів відповідно обраної мети.

Отже, концепція стратегічного управління фінансовими ресурсами характеризується такими основними рисами:

1. Використання системного, ситуаційного та цільового підходів в управлінні діяльністю, ґрунтуючись на інноваційній основі.
2. Зорієнтована на всебічне дослідження умов (чинники і ризики), які визначають функціонування підприємства.
3. Уможливорює визначення змісту та послідовності управлінських дій.
4. Оцінює результативність прогнозних рішень щодо розподілу фінансових ресурсів та встановлення зв'язків.

Таким чином, дослідження й виконання стратегічного управління фінансовими ресурсами передбачає розробку фінансової стратегії, через уточнення термінологічного апарату, систематизації інструментів, методів та механізмів для отримання очікуваної структури ресурсів з метою досягнення передбачених стратегічних цілей.

Література

1. Блакита Г.В. Фінансова стратегія торговельних підприємств : методологічні та прикладні аспекти : [монографія] / Г.В. Блакита. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 244 с.
2. Бланк І.О. Фінансова стратегія підприємства : [монографія] / І.О. Бланк, Г.В. Ситник, О.В. Корольова-Казанська, І.Г. Ганечко ; за заг. наук. ред. І.О. Бланк. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 147 с.
3. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами / И.А. Бланк. – Київ : Итем ЛТД, 1996. – 334 с.
4. Мелентьєва, О.В. Розробка механізму формування стратегії управління фінансовими ресурсами промислових підприємств / О.В. Мелентьєва, О.О. Папаїка // Економіка і фінанси. – 2014. – № 10. – С. 41–48.
5. Механізми підвищення конкурентного потенціалу промислових підприємств : монографія / за наук. ред. В.М. Нижника, М.В. Ніколайчука. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – 347 с.
6. Семенов А.Г. Фінансова стратегія в управлінні підприємством : монографія / А.Г. Семенов. – Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2008. – 156 с.
7. Томпсон мл. А.А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа [Текст]/А. А. Томпсон-мл. и А. Дж. Стрикленд III ; пер. с англ. – [12-е изд.]. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2006. – 928 с.
8. Фінанси підприємств: підручник / А.М. Поддєрьогін [та ін.]; ред. А.М. Поддєрьогін ; Київський національний економічний ун-т. – 5-те вид., перероб. та доп. – Київ : КНЕУ, 2004. – 546 с.

9. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами : [монографія] / А.Г. Семенов, О.О. Єропутова, Т.В. Перекрест, А.В. Линенко. – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 188 с.
10. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами: монографія / А.Г. Семенов, О.О. Єропутова, Т.В. Перекрест та ін. – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 188 с.
11. Химич І. Фінансова стратегія як елемент фінансової стабільності підприємства / І. Химич // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4 (43). – С. 158–164
12. Хоминич И.П. Финансовая стратегия компаний / И.П. Хоминич. – М., 1997. – 245 с.
13. Чентуков, Ю.І. Стратегія інтеграції крупних промислових комплексів в умовах глобалізації : монографія / Ю.І. Чентуков. – Донецьк: ДонНУ, 2010. – 294 с.
14. Ястремська О.М. Якість формування фінансової стратегії підприємства / О.М. Ястремська, А.В. Гриньов // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 121.

Бондаренко О.С., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЛОГІСТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасний етап розвитку світової та вітчизняної економіки, який супроводжується посиленням ролі макро- та мікроекономічних систем на національному і глобальному рівнях, зумовлює необхідність перегляду характеру фінансових відносин, що визначають особливості формування та використання фінансових ресурсів. Вітчизняні підприємства, зіткнувшись з новими умовами ведення бізнесу, які першочергово характеризуються поєднанням вимог ощадливого виробництва та соціальної відповідальності, змушені шукати дієві механізми забезпечення ефективного функціонування. Досягти успіху в цьому можливо за умови наявності достатніх обсягів фінансових ресурсів та раціонального управління їх статичним і динамічним станом.

Логістика як інтегрована концепція управління підприємством і системою ринкових зв'язків сприяє появі дієвих науково-практичних підходів до управління фінансовими ресурсами та забезпечує інформаційну, організаційну, технологічну, економічну єдність потокових процесів. Однак розвиток процесів логістизації супроводжується існуванням проблемної ситуації, яка полягає у не відповідності сучасним реаліям класичних концепцій логістики та фінансового менеджменту у сфері управління фінансами підприємств. Існуючі підходи потребують не просто удосконалення, а розробки принципово нових методології з урахуванням особливостей сучасних тенденцій логістизації економіки, побудови фінансових відносин з учасниками логістичної інфраструктури, вдосконалення процедур планування фінансових потоків в логістичних системах, впливу цінності логістичних ланцюгів на вартість підприємства. Такий стан речей визначає доцільність розробки теоретико-методологічних основ логістично-орієнтованого управління фінансами підприємств.

У працях сучасних дослідників розкрито два підходи до управління фінансовими ресурсами: статичний та динамічний. Статичний підхід передбачає врахування обсягів фінансових ресурсів, які оцінюються на конкретну дату та відображаються у господарських засобах (активах) підприємства чи джерелах їх формування (власному капіталі та зобов'язаннях). Динамічний підхід передбачає управління рухом фінансових ресурсів, оскільки він є першочерговим джерелом їх ефективного формування та використання.

Останніми роками науковцями та практиками доведено, що ефективне функціонування системи фінансів підприємств визначається дієвістю механізмів управління фінансовими потоками. Це обумовлено рядом причин. По-перше, виокремлення об'єктом управління фінансів підприємств фінансових ресурсів звужує коло його можливостей, оскільки визначені завдання не зводяться лише до їх формування та використання. По-друге, процеси формування та використання фінансових ресурсів відображають тільки дві функції управління фінансами підприємств як спеціальної сфери управління – управління активами та управління капіталом, та не враховують таких як управління інвестиціями, фінансовими ризиками та антикризове фінансове управління. По-третє, обсяги та рух фінансових ресурсів є елементами управління фінансовими потоками в їх динамічному та статичному станах.

Історичний ракурс показує, що ускладнення економічних відносин призвело до розширення фінансових. В їх основі знаходяться фінансові рішення щодо формування та використання фінансових ресурсів. Характеризуючи сукупність взаємозв'язків, що виникали при формуванні

та використанні фінансових ресурсів, фінансові відносини на кожному історичному етапі визначали рівень розвитку фінансів, а останні – розвивалися і розвиваються з розвитком економіки та суспільства. Етап логістизації економіки зумовлює науковий пошук дієвих механізмів оптимізації управління поточними процесами на основі інтеграції окремих елементів в ефективну систему, що забезпечує формування необхідних поставок та відвантажень, умов розрахунків, інформації, фінансових ресурсів, компетенцій персоналу. Узагальнюючи змістовні аспекти концепції логістизації та виділяючи три стратегічні її напрями (інституціонально-правовий, інноваційний, інфраструктурний) Омельченко В.Я. визначив ключову її роль у розвитку економіки України [1, с. 24]. Науковець акцентував увагу на тому, що базовою правовою основою логістизації господарських процесів на Україні слід вважати прийняття на державному рівні концепції логістичного управління національною економікою. У цьому зв'язку, доцільним є затвердження Державної логістичної доктрини України, метою якої є формування організаційно-правового забезпечення ефективності товароруку на всіх рівнях господарського управління та досягнення при цьому мінімізації транзакційних і логістичних витрат. Дотримуючись такої позиції ним обґрунтовано принципові положення категорії «логістична економіка» та визначено принципові її складові (створення особливої системи цінностей; постійне удосконалення системи виробничих, організаційно-управлінських, соціально-економічних відносин між взаємодіючими суб'єктами економіки; формування додаткових переваг, які одержують у ринковому середовищі учасники ефективних логістичних ланцюгів; посилення взаємної відповідальності учасників логістичних ланцюгів, пріоритет їх загального інтересу у підтриманні стійкості та оптимальності цих ланцюгів у рамках конкурентної боротьби за споживача).

Дійсно сьогодні в Україні логістизація є невід'ємною складовою національної економіки і водночас рушійною силою активізації всіх галузей до інтеграції у світове господарство. Логістизація як найважливіший фактор прискорення руху фінансових ресурсів припускає етапність та впровадження принципів і методів логістики. Врахування вимог логістизації економіки в управлінні фінансами підприємств визначає необхідність створення дієвих логістичних систем, які в подальшому поєднуються в логістичні ланцюги на всіх ієрархічних рівнях економіки.

Логістизація на рівні підприємства визначається рухом фінансових ресурсів в логістичних ланцюгах, охоплює комплекс функцій, пов'язаних з першочерговим виникненням фінансових потоків та обслуговуванням ними матеріальних та інформаційних потоків. Її реалізація на

підприємствах розкриває сутність та значення логістичної методології управління фінансами, які визначаються відносинами, заснованими на теорії логістичних компромісів учасників логістичного ланцюга, основою досягнення яких є мінімізація сукупних витрат логістичної системи. У цьому напрямку основними її положеннями виступають підвищення рівня потокового управління фінансовими ресурсами, максимально повна реалізація компетенцій персоналу у напрямку застосування логістичних методів управління фінансами підприємств, розробка й реалізація стратегії діяльності шляхом врахування фінансових можливостей на пошуку логістичних компромісів.

До основних передумов логістизації підприємств доцільно віднести такі:

- формування нового розуміння ринкових механізмів і визначення логістизації як стратегічного аспекту забезпечення конкурентних переваг;
- розбудова системи знань на основі активізації процесів обміну досвідом в інформаційному середовищі та радикальні зміни у технологічних можливостях, зокрема, у сферах гнучких виробництв, інформаційних комунікаціях, комп'ютерних технологіях;
- необхідність розширення масштабів діяльності та впровадження інновацій в інфраструктуру логістичних ланцюгів та мереж;
- посилення уваги суспільства на проблеми забруднення навколишнього середовища та рециклінгу відходів;
- посилення ролі екологізації виробництв та необхідність створення каналів повернення відходів для переробки;
- розвиток логістичної інфраструктури, що супроводжується об'єднанням логістичних активностей і потенціалів учасників ринку з метою досягнення відчутного синергетичного ефекту від партнерської взаємодії;
- ефективне координування макрологістичними системами діяльності мікрологістичних систем на основі використання методів потоково-орієнтованого управління, залучення численних учасників ринків у єдиний інформаційний простір;
- постійне пересікання фінансового менеджменту та логістики в управлінні господарською діяльністю у напрямку виконання вимог соціальної відповідальності бізнесу, ощадливого виробництва та формування в учасників ринку спонукальних мотивів до забезпечення цінностей у здійсненні своєї діяльності;
- включення до навчальних планів підготовки фахівців у вищих навчальних закладах дисциплін, які забезпечують формування компетенцій з управління фінансовими потоками в логістичних системах.

В умовах логістизації економіки організатором фінансових відносин виступає логістична система. В мікрологістичних системах фінансові, матеріальні, інформаційні потоки мають певні спільні риси. А саме: здатність підвищувати ефективність функціонування логістичної системи, спроможність одного виду потоку генерувати інший вид та перетворюватися в інший, здатність до ентропії, яка відображає хаотичність їх руху [2]. На макро- та мікрорівнях логістичні системи ефективно функціонують при дотриманні ряду конкретних умов, до складу яких входять: відповідність мети управління фінансами корпоративній стратегії; вдосконалення організації руху матеріальних, інформаційних та фінансових потоків; надходження необхідної інформації та сучасна технологія її обробки; ефективність управління персоналом; налагодженість тісного взаємозв'язку з іншими учасниками ринку; облік та контроль здійснюваних логістичних процесів, ретельна розробка господарських операцій за елементами логістичної системи.

Для сучасного етапу розвитку економіки України характерним є те, що фінансовий потік відіграє роль головного чинника, що дає змогу інтегрувати всі елементи логістичної системи у логістичному ланцюзі для забезпечення його цінності та зростання вартості підприємства. Фінансовий потік – це спрямований рух фінансових ресурсів у визначеній логістичній системі, пов'язаний з генеруванням у певному часовому періоді матеріального потоку, необхідного для здійснення господарської діяльності [3, с. 50]. Фінансові потоки не тільки ініціюють матеріальні потоки, але й обслуговують і сприяють їх оптимізації. Доцільно констатувати, що в основі створення, функціонування і розвитку логістичної системи знаходиться ідея упорядкованості фінансових потоків, фундаментом якої є наявність встановленої сукупності логістичних ланцюгів, що здійснюють логістичні операції та функції, задають їм напрям та перетворюють, а також їх реалізують через об'єкт управління і обрану стратегію.

Ефективність управління фінансами підприємств в умовах логістизації економіки залежить від уявлення про види фінансових потоків, склад, особливості виникнення та руху. Перебуваючи під впливом закону синергії у стані порядку і хаосу, логістична система організовує саморегулюючий процес шляхом встановлення необхідного набору елементів та відповідного їх поєднання, що забезпечує покращення параметрів фінансових потоків та результатів функціонування як системи в цілому так і її складових. У цьому напрямку особливу роль відіграють механізми управління фінансами в логістичних системах підприємств (мікрологістичних систем), а також їх об'єднанням в макрологістичні

системи, адекватні за складністю і структурним різноманіттям сучасним глобальним економічним змінам. Такий стан речей дозволяє зробити висновок про розвиток парадигми управління фінансами підприємств. Така ситуація відображає необхідність формування у дослідників адаптованих поглядів на сучасні процеси управління фінансами підприємств, та забезпечує виокремлення відповідних умов, направлених на розробку ефективних фінансових механізмів. Основними з них є такі:

- безперервність економічних процесів обумовлює необхідність застосування потокових підходів до управління фінансовими ресурсами підприємств;
- фінансова нестабільність підприємств вимагає першочергового врахування фінансових потоків, а вже на їх основі матеріальних;
- фінансова стійкість підприємств під впливом мінливості зовнішнього середовища залежить від їх спроможності генерувати фінансові потоки;
- формування та використання фінансових ресурсів на підприємствах здійснюється за результатами руху вхідних і вихідних фінансових потоків;
- фінансові потоки взаємопов'язані з матеріальним та інформаційними потоками, що відображає доцільність синхронізованого управління ними;
- фінансовий потік під впливом господарських операцій змінює напрями руху, а отже визначає їх економічний результат;
- управління фінансовими потоками має враховувати особливості управління супутніми їм потоками, що в сучасних умовах виокремлено в межах логістичного управління господарською діяльністю;
- управління фінансами підприємств, які функціонують у формі логістичних систем, має базуватися на врахуванні фінансового та логістичного аспектів, а отже має бути направлене на формування цінності логістичного ланцюга, який створить умови для зростання вартості підприємства;
- наукові положення, що закладаються в інтегральний логістично-орієнтований підхід до управління фінансами підприємств, здатні перетворити конфлікти, проблеми, диспаритет відносин у можливість отримання ефекту від гармонізації інтересів і повної співпраці по всьому логістичному ланцюгу.

Специфіка функціонування підприємств в умовах логістизації економіки, яка супроводжується безперервним зростанням інформаційного потоку, ускладненням обліку та контролю логістичних операцій, посиленням диференціації логістичних каналів, розвитком концепцій

управління господарською діяльністю вимагає вироблення єдиного систематизованого підходу до управління фінансами. Виходячи з цього, виникає об'єктивна необхідність формування нових концепцій управління фінансами підприємств, які повною мірою відобразять особливості і протиріччя логістизації економіки. З одного боку, вони мають враховувати інтереси всіх учасників взаємовідносин на основі створення у них ціннісних характеристик для підприємства, з іншого, визначати їх цінність шляхом формування умов ефективного управління фінансовими потоками, яке сприятиме розвитку підприємства під впливом зростання вартості. Такий стан речей визначає доцільність розробки концепції, яка буде відображати синтез інструментів зростання вартості підприємства (фінансового менеджменту), забезпечення потокового управління фінансовими ресурсами (логістики), формування цінності для всіх учасників ринку та суспільства (маркетингу), виявлення факторів та резервів створення цінності і вартості (фінансового аналізу), формування інформації для емпіричного тестування моделей оцінювання (бухгалтерського обліку).

Концепція логістично-орієнтованого управління фінансами підприємств вимагає врахування таких теоретичних передумов:

- логістично-орієнтоване управління фінансами поєднує елементи ціннісно-орієнтованого і вартісно-орієнтованого управління та спрямоване на формування цінностей логістичних ланцюгів у напрямку зростання вартості підприємства;

- логістично-орієнтоване управління фінансами підприємств відображає цілісні характеристики (організація руху фінансових ресурсів не самоціль, а спосіб досягнення загальної мети) та параметри функціонування підприємства як логістичної системи;

- логістично-орієнтоване управління відіграє роль управлінської діяльності, що передбачає управління фінансовими потоками на всіх етапах у просторі й часі від джерела їх виникнення до кінцевого отримувача;

- логістично-орієнтоване управління розкривається як синтез основних управлінських функцій – планування, організація, мотивація, контроль фінансових потоків в логістичних системах підприємств, що забезпечує досягнення загальносистемних цілей з найменшими витратами;

- логістично-орієнтоване управління фінансами реалізується шляхом прийняття обґрунтованих фінансових рішень у напрямку реалізації відповідної стратегії для досягнення встановлених цілей та орієнтирів;

- логістично-орієнтоване управління фінансами підприємств передбачає обов'язкове формування мотиваційно-логістичного середовища;

- параметри фінансових потоків у логістично-орієнтованому управлінні фінансами підприємств формуються під впливом ряду чинників, виокремлених за п'ятьма аспектами: фінанси, логістична інфраструктура, логістичні процеси, персонал, суспільство.

- цільовою функцією фінансового потоку в логістично-орієнтованому управлінні фінансами підприємств є оцінка ефективності сформованого логістичного ланцюга на основі визначення його цінності та обґрунтування впливу на вартість.

В концепції логістично-орієнтованого управління фінансами підприємств має відобразитися взаємозв'язок між цінністю логістичного ланцюга та вартістю підприємства, визначатися місце теоретичних засад та доречність формування системи показників логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками, обґрунтовуватися необхідність розробки системи логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками та її підсистем, виокремлюватися значення логістично-орієнтованих фінансових рішень у напрямку встановлення та корегування бачення підприємства, підкреслюватися доцільність розробки логістично-орієнтованої фінансової стратегії для досягнення цілей та орієнтирів на основі адаптації до змін ринкових умов.

Разом цим, сучасний рівень логістизації економіки України викликає необхідність використання в межах концепції логістично-орієнтованого управління фінансами підприємств національних інформаційних ресурсів, адаптованих до відповідних міжнародних стандартів, основною метою яких є усунення помилок в обміні інформацією між учасниками логістичних систем будь-якого рівня. Створення на підприємствах інформаційних систем забезпечить постійний моніторинг інформаційних потоків та накопичення даних про внутрішні фінансові можливості, розвиток зовнішніх умов, необхідних для зменшення невизначеності при прийнятті логістично-орієнтованих фінансових рішень. Така ситуація потребує різноманітних видів інформаційних ресурсів і новітніх технологій їх отримання, а також використання для забезпечення ефективного функціонування логістичних систем. В умовах інформатизації суспільства виникає простір логістичних потоків, який своїм домінуванням виводить господарську діяльність з під національного контролю в сторону глобального регулювання.

Розвиток інформаційного суспільства, основою якого є «економіка знань», сприяє успішному функціонуванню промислових підприємств, надаючи більше можливостей для чесної конкуренції та співробітництва. Використання в логістичних системах підприємств сучасних техніки і технології в аналізі, обробці, передачі інформації про рух фінансових

ресурсів сприяє зростанню цінності логістичних ланцюгів. Посилення їх ролі у логістично-орієнтованому управлінні фінансами підприємств обумовлено зростаючою економічною значущістю управлінських помилок через отримання неякісної або несвоєчасної інформації. Використання на підприємствах техніки та технологій логістично-орієнтованого управління фінансами підприємств сприяє не тільки активізації процесів управління фінансовими потоками, але й розширенню траєкторій і маршрутів руху, появи нових, підвищенню якості логістично-орієнтованих фінансових рішень.

Техніка і технології логістично-орієнтованого управління фінансами підприємств включають комп'ютерну техніку, системи документообігу, інформаційні технології, мережі зв'язку. Про технології управління фінансовими потоками досить слушно зазначено Федосовим В.М. «...доки ми сперечалися, що належить до фінансів, а що ні, які функції вони виконують, що входить до складу фінансової системи і які характерні ознаки фінансових відносин, фінансова наука Заходу розробила передові технології управління фінансовими потоками та високо-ефективні методи фінансової діяльності [4, с.19]. Дійсно, в оперативних планах логістичних систем «...домінуючою стає концепція «тотального» управління – цілодобово, всесвітньо, повсюдно (мобільно), що базується на інформаційному моніторингу в режимі реального часу» [5, с. 40]. Такі трактування дослідників, дозволяють зробити висновок про те, що в сучасних умовах ефективно управління фінансовими потоками не можливе без відповідних комп'ютерної техніки, систем документообігу, інформаційних технологій, мереж зв'язку [6]. Їх використання дозволяє розширити кордони господарської діяльності, прискорити внутрішньогосподарські зв'язки, забезпечити оперативне спілкування з учасниками логістичної інфраструктури незалежно від географічного розміщення, підвищити прозорість процесів виконання замовлень, скоротити обсяги витрат.

Інформаційні технології у логістично-орієнтованому управлінні фінансами підприємств відображають програмно-технічні, організаційно-комунікаційні та технологічні засоби забезпечення взаємодії, підтримки прийняття рішень та автоматизації управління. В умовах логістизації економіки Інтернет створює технологічну платформу для реалізації взаємодії шляхом організації систем екстранету, що поєднують в єдину мережу підприємство і представників його логістичної інфраструктури. Центром такої мережі є Web-сайт підприємства, який за рахунок удосконалення комунікаційного доступу та підвищення довіри оптимізує логістичний ланцюг та створює умови для зручного

функціонування санкціонованих представників логістичної інфраструктури. Вплив інформатизації на управління фінансами підприємств визначається покращенням параметрів фінансових потоків за рахунок можливостей кастомізації продукції. Масова кастомізація є одною з домінуючих тенденцій у розвитку способів формування та продажу пропозицій цінності у галузі промислових та споживчих товарів. Так частка кастомізованої продукції щороку зростає на 10–25% [7]. Розвиток інформаційних технологій нерозривно пов'язаний з розвитком мереж зв'язку, які визначають нові умови документообігу в управлінні фінансовими потоками. Так, на сьогоднішній день, існують спеціалізовані EDI-провайдери (оператори електронного документообrotу). В Україні однією з таких компаній є «Comarch EDI» [276]. Офіційне підключення до глобальної мережі синхронізації даних через спеціалізовані компанії-провайдери дозволяє отримувати актуальну інформацію про різну продукцію у світі, яка є точною та відповідає встановленим міжнародним стандартам. Разом з цим, не зважаючи на широке використання в господарській діяльності інформаційних технологій, формування відповідної техніки і технології логістично-орієнтованого управління фінансами підприємств має здійснюватися з урахуванням специфіки діяльності, особливостей побудови логістичних ланцюгів, фінансових можливостей, стратегічних цілей та орієнтирів. Їх ефективність залежить від компетентності фінансових менеджерів, організаторських здібностей, вміння орієнтуватися на ринку інформаційно-комунікаційних ресурсів та забезпечувати швидку реакцію на попит, точність і повноту виконання замовлень, оптимальні обсяги фінансових ресурсів та високу інтенсивність фінансових потоків.

Таким чином формування дієвих механізмів управління фінансами підприємств в умовах логістизації економіки України вимагає врахування таких аспектів:

- проблематика управління фінансами підприємств в умовах логістизації економіки є актуальною, що визначає доцільність подальших наукових досліджень та прикладних рекомендацій;
- теоретична конструкція управління фінансами в логістичних системах підприємств має створюватися на основі особливостей руху фінансових потоків та змін під впливом еволюції фінансових відносин;
- посилення масштабів та складності фінансових потоків, розвиток інформаційних систем в управлінні ними та зростання ролі цінності для всіх учасників логістичного ланцюга визначають необхідність їх раціоналізації на основі удосконалення механізмів логістизації на всіх ієрархічних рівнях економіки;

- активізація процесів логістизації розкриває об'єктивність розвитку парадигми управління фінансами підприємств, яка зумовлює виникнення нових наукових поглядів на проблему управління фінансовими потоками в мікрологістичних системах;

- реалізація комплексного підходу до управління господарською діяльністю в умовах логістизації економіки має відображати зрушення філософії ведення бізнесу в бік логістичної орієнтації економічних транзакцій, а також забезпечувати розробку сучасних концепцій логістично-орієнтованого управління фінансами підприємств.

Література

1. Омельченко В.Я. Логістична стратегія розвитку світової економіки в умовах глобалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / В.Я. Омельченко. – Донецький національний університет МОН України. – Донецьк, 2009. – 41 с.
2. Хайтун С.Д. От эргодической гипотезы к фрактальной картине мира. Рождение и осмысление новой парадигмы / С.Д. Хайтун. – М. : Комкнига, 2007. – 256 с.
3. Бондаренко О.С. Управління фінансовими потоками в умовах логістизації економіки: монографія /О.С. Бондаренко. – Київ : Кафедра, 2015. – 532 с.
4. Федосов В., Опарін В., Львовчкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : монографія / за наук. ред. В. Федосова. – Київ: КНЕУ, 2002. – 387 с.
5. Логистическая инфраструктура: учебное пособие /А.В. Дмитриев. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 65 с.
6. Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку / за ред. І.Я. Чугунова. – Київ : ДННУ АФУ, 2009. – 848 с.
7. Aberdeen Group Benchmark Report: Tailoring Products to Customer Preferences: Configuring Profits to Order // <http://mass-customization.com/2008/04//aberdeen-group.html>
8. Офіційний сайт компанії «Comarch EDI» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.comarchedi.com.ua/>

Гаврилова Л.В.,
Голова Державної аудиторської служби України

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ

Система регулювання бюджетних видатків є вагомим чинником відтворюваних процесів на макрорівні, що направлено на реалізацію пріоритетів соціально-економічного розвитку держави. Видатки бюджету відіграють важливу роль в економічному розвитку країни. Забезпечення ефективного бюджетного планування дозволяє забезпечити формування показників видатків та напрямів їх використання, встановити взаємозв'язок між державними завданнями та граничними обсягами бюджетних коштів.

Реалізація ефективної політики у сфері державних видатків займає вагоме місце у процесі регулювання економічного розвитку країни. Держава використовує видатки як інструмент реалізації ефективної економічної політики. Через видатки бюджету уособлюється роль держави у регулюванні економічних процесів, забезпеченні макроекономічного зростання, дотриманні соціальних гарантій населення, вдосконалення структури суспільного виробництва. Важливим є розуміння сутності бюджетної політики у сфері видатків та зміст її механізму формування з метою вирішення завдань, що стоять перед державою у бюджетній сфері. Бюджетне регулювання у сфері видатків є важливою складовою фінансової політики, яка суттєво впливає на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць та держави в цілому, на створення відповідних умов для оптимальної структурної перебудови економіки, збереження, розвитку людського і соціального капіталу, інноваційного розвитку, сприянню розробки та запровадженню наукоємних, конкурентоспроможних технологій.

Державні видатки є важливим інструментом макроекономічної політики, впливаючи на рівень цін, розміщення ресурсів, розподіл доходів, зайнятість, виробництво. Особливої уваги заслуговують питання формування видаткової частини бюджету у відповідності до визначених пріоритетів розвитку економіки, необхідності підвищення ефективності управління такими ресурсами, досягнення результативності від здійснених бюджетних видатків на всіх стадіях бюджетного процесу.

Держава застосовує різні форми впливу на економіку, а саме надання субсидій організаціям і населенню, здійснення державних

інвестицій, бюджетне фінансування галузей, що визначають науково-технічний прогрес, досягаючи відповідних змін економічних пропорцій. Бюджетні видатки широко використовуються для міжгалузевого і територіального перерозподілу фінансових ресурсів із метою раціонального розміщення виробничих сил, сприяння економічному зростанню в регіонах і державі в цілому.

Видатки бюджету позитивно впливають на темпи зростання економіки, при цьому має значення не тільки їх обсяг, а й оптимальна структура, яка визначає їх напрями використання. Забезпечення шляхом державного регулювання оптимального розподілу валового внутрішнього продукту між секторами економіки, соціальними групами населення, адміністративно-територіальними одиницями є вагомим завданням державної політики у сфері видатків бюджету. Основна мета державної політики у сфері видатків бюджету полягає у здійсненні ефективного та результативного використання бюджетних коштів в усіх ланках бюджетної системи, що реалізується у підвищенні якості суспільних послуг та більш повному задоволенні потреб населення в них. Важливим питанням підвищення ефективності використання бюджетних коштів є оптимізація видатків на державне управління, рівень та обсяги яких має відповідати якості надання суспільству державних послуг [1].

Потребує визначення також обсяг тієї частки бюджету, яку держава планує витратити на розвиток – встановлення такої частки залежить від позиції держави щодо ступеня впливу на економічні процеси, від наявних інструментів, які мають забезпечити контроль за ефективним використанням бюджетних коштів. Видатки бюджету на розвиток у довгостроковій перспективі повинні забезпечувати реалізацію соціально-економічного розвитку країни.

Слід зазначити, що у даний час у певній мірі розроблені та запроваджені у процес бюджетного планування основні принципи програмно-цільового методу, однак з метою суттєвого підвищення рівня державного регулювання у сфері видатків бюджету необхідним є удосконалення, перш за все, науково-теоретичних положень та методологічних основ зазначеного методу з урахуванням як зарубіжного, так і вітчизняного досвіду. Наукове обґрунтування удосконалення методології функціонування програмно-цільового методу планування видатків бюджету підвищить якість і збалансованість системи фінансово-бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку держави.

Для визначення найбільш оптимального і ефективного розподілу бюджетних ресурсів між галузями, розпорядниками бюджетних коштів та бюджетними програмами необхідною є система моніторингу

результативності бюджетних програм та результативності діяльності розпорядників бюджетних коштів. Характерними рисами бюджетного плану є визначеність, конкретність та обов'язковість виконання шляхом встановлення чітких бюджетних цілей та шляхів досягнення, певних бюджетних показників. При бюджетному плануванні у більшості країн обов'язковим є врахування подій, які очікуються не лише у наступному бюджетному році, але й у майбутніх періодах. Забезпечення поступового переходу до перспективного бюджетного планування видатків, яке є важливим інструментом державного регулювання економічних і соціальних процесів, є одним із пріоритетних напрямів державної політики у сфері видатків бюджету, оскільки обґрунтовує напрями використання бюджетних коштів у майбутньому з урахуванням цілей та пріоритетів соціально-економічного розвитку держави на середньо- та довгострокову перспективу. Особливого значення набуває питання оптимального розподілу бюджетних ресурсів між напрямками соціально-економічного розвитку держави та забезпечення відповідності структури видатків бюджету визначеним стратегічним пріоритетам. Зазначене, сприятиме посиленню позитивного впливу бюджетної політики на соціальний розвиток та економічне зростання як передумови підвищення життєвого рівня та добробуту населення [2].

Дієвим підходом до бюджетного планування є програмно-цільовий метод, який ґрунтується на раціональному управлінні бюджетними коштами та спрямований на вирішення соціально-економічних питань, що стоять перед суспільством на певному етапі його розвитку. Формування бюджету за програмно-цільовим методом дозволяє визначити бюджетні показники на основі планування відповідних суспільно значущих досягнень на рівні держави, адміністративно-територіальних одиниць, відповідних галузей економіки та соціальної сфери, забезпечити розробку взаємопов'язаних заходів щодо їх досягнення у встановлені терміни. Програмно-цільовий метод планування видатків є інструментом середньострокового бюджетного планування, за допомогою якого забезпечується формування структури видатків на перспективу за пріоритетами, що відповідають стратегічним цілям держави з метою реалізації завдань соціального та економічного розвитку країни.

На основі дослідження теоретичних засад програмно-цільового методу розкрито його економічну сутність в якості інструменту планування видатків бюджету, спрямованого на формування показників видаткової частини бюджету за програмами на довго – і середньостроковий період з метою отримання соціально значущого результату у певній галузі згідно із стратегічними напрямками політики соціально-

економічного розвитку країни та забезпечення ефективного використання бюджетних коштів. Програмно-цільовий метод планування бюджетних видатків є ефективним інструментом регулювання суспільного розвитку. Обґрунтовано доцільність використання інституційного підходу щодо розкриття економічної сутності та ролі програмно-цільового методу в системі бюджетного регулювання. Використовуючи даний метод бюджетного планування, державні фінансові інститути здійснюють формування показників бюджету на перспективний період для досягнення цілей, визначених відповідно до стратегічних пріоритетів економічного та соціального розвитку країни.

На сучасному етапі економічних перетворень необхідно забезпечити спрямування бюджетних коштів на вирішення пріоритетних завдань суспільного розвитку. Удосконалення програмно-цільового методу планування видатків забезпечить покращення якості формування бюджетної політики, визначення пріоритетів при розподілі обмеженого обсягу видатків, підвищення рівня ефективності використання бюджетних асигнувань та сприятиме упорядкуванню діяльності головного розпорядника бюджетних коштів щодо виконання бюджетних програм.

Вагомою основою здійснення ефективної бюджетної політики є визначення її основних напрямів, спираючись на національні пріоритети стратегії економічного і соціального розвитку країни, засади грошово-кредитної політики та зовнішньоекономічної діяльності. За таких обставин будуть створені умови для виконання державою своїх функцій, підтримки фінансової стабільності в країні та досягнення результатів в економічному та соціальному розвитку. Сприятиме збалансованості державних фінансів та посиленню керованості розвитку економіки країни розробка і реалізація науково – обґрунтованої державної політики у сфері бюджетних видатків. Доцільним є подальший розвиток бюджетної системи у напрямку підвищення ефективності та результативності впливу бюджетних видатків на виконання завдань економічного та соціального розвитку країни [3].

Програмно-цільовий метод забезпечує контроль за цільовим використанням бюджетних коштів, фактичними результатами реалізації бюджетних програм, формує систему звітування та оцінювання діяльності розпорядників бюджетних коштів усіх рівнів, забезпечує належний рівень прозорості ухвалення рішень у державному секторі, що сприяє створенню умов для розробки та реалізації дієвої економічної політики. Обґрунтоване визначення обсягу та структури бюджетних видатків на перспективу з урахуванням забезпечення їх ефективного та результативного впливу на соціально-економічний розвиток держави та

територій створить передумови для прискореного економічного зростання на інноваційній основі та підвищення життєвого рівня населення.

Подальший розвиток програмно-цільового методу у бюджетному процесі має здійснюватися на основі запровадження стратегічного та середньострокового бюджетного планування, ґрунтуватися на ретельному аналізі оптимально необхідного обсягу асигнувань бюджету для фінансування програми у перспективному періоді, здійснення контролю за досягненням мети бюджетної програми. Доцільним є розробка критеріїв оцінки бюджетних програм щодо обсягу затрат, якості надання послуг або вироблення продукції, досягнення визначених результатів, рівня ефективності використання бюджетних коштів з метою підвищення адаптивності системи планування бюджетних видатків до суспільних потреб на певному етапі розвитку.

Важливою передумовою удосконалення програмно-цільового методу планування є державні цільові програми, які є складовою стратегії розвитку країни, її адміністративно-територіальних одиниць, галузей економіки. Проведений аналіз державних цільових та бюджетних програм свідчить про потребу посилення їх взаємозв'язку.

Зарубіжний досвід застосування програмно-цільового методу показує, що заходи спрямовані на покращення ефективності використання бюджетних коштів здійснюються у Сполучених Штатах Америки, Канаді, Франції, Австралії, які використовують всі компоненти цього методу під час формування та виконання бюджетів на всіх рівнях бюджетної системи. Країни досягли достатньо високого рівня результативності бюджетних програм, прозорості бюджетного процесу, відкритості й ефективності використання бюджетних коштів. На сучасному етапі, країни із трансформаційною економікою поступово підвищують рівень бюджетної результативності, посилюють дієвість середньострокового бюджетного планування та прогнозування.

За результатами дослідження зарубіжного досвіду запровадження та використання програмно-цільового методу визначено пріоритети розвитку програмно-цільового планування видатків у вітчизняній бюджетній системі, в тому числі здійснення подальшого розвитку методології програмно-цільового методу; розвиток системи державного стратегічного планування та прогнозування соціально-економічного розвитку країни, запровадження середньострокового бюджетного планування; розробка системи оцінювання та моніторингу виконання бюджетних програм.

Удосконалення системи планування видатків державного бюджету, посилення його стимулюючого впливу на економіку потребує

обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку програмно-цільового методу. Запропоновано здійснювати планування та виконання видаткової частини бюджету відповідно до розробленої структурно-функціональної моделі, яка ґрунтується на інтеграції цілей соціально-економічного розвитку країни на довго- та середньострокову перспективу у процес формування видатків бюджету та забезпечує підвищення взаємозв'язку бюджетного планування із результатами виконання програм, що сприятиме посиленню дієвості бюджетної політики.

Важливого значення набуває розвиток підходів формування бюджетного запиту та паспорту бюджетної програми в частині установлення взаємозв'язку між стратегічними цілями головного розпорядника коштів та завданнями, напрямками діяльності, результативними показниками, що сприятиме поглиблення взаємозв'язку між стратегічним та бюджетним плануванням. Результативні показники бюджетних програм є вагомим інструментом управління бюджетними видатками. Обґрунтовано необхідність запровадження результативного показника ефекту, який дозволить здійснити комплексну оцінку виконання бюджетної програми у середньо- та довгостроковому періоді в певній галузі економіки та соціальної сфери. Запропоновано напрями удосконалення підходів до формування переліку результативних показників відповідно до вимог програмно-цільового методу, методологію розробки показників бюджетних програм, що ґрунтується на визначенні кінцевих результатів, соціально-економічного ефекту на основі стратегічної мети, завдань, напрямів діяльності головного розпорядника бюджетних коштів.

У сучасних умовах розвитку доцільним є посилення ступеня взаємоузгодженості результатів діяльності головного розпорядника коштів із бюджетним плануванням. Застосування у бюджетному процесі даних щодо результативності програм, як дієвого інструменту підвищення ефективності бюджетної політики, сприятиме переходу до фінансування за принципом якісного виконання бюджетними установами завдань відповідно до пріоритетів розвитку галузі. Необхідним є здійснення моніторингу реалізації бюджетних програм з метою визначення стану її виконання, відповідних заходів, спрямованих на підвищення рівня ефективності програм на основі проведення моніторингу виконання бюджетних програм. Встановлення критеріїв оцінки результативності використання бюджетних коштів, ефективності впровадження програми набуває особливої актуальності в умовах необхідності проведення оптимізації видаткової частини бюджету. Методологічні засади оцінювання рівня ефективності бюджетної програми повинні ґрунтуватися на застосуванні системи

критеріїв визначення соціально-економічної результативності, ефективності використання бюджетних коштів, які доцільно здійснювати на етапі планування та за результатами реалізації програми, що забезпечить розвиток інституційного середовища механізму прийняття рішень щодо виконання програми у наступному бюджетному періоді та визначення відповідного обсягу бюджетних призначень. Важливим також є формування головними розпорядниками коштів інформації про досягнення запланованої мети, завдань та результативних показників, запровадження механізму оцінки ефективності бюджетної програми [4].

Середньострокове планування державного бюджету потребує наявності ефективної системи стратегічного планування діяльності головних розпорядників бюджетних коштів. Реалізація цілей і завдань бюджетної політики можлива за умови складання і дієвого виконання органами влади планів діяльності і бюджету на відповідний період.

У систему бюджетного планування необхідно запровадити складання щорічних доповідей про основні напрями та результати діяльності головного розпорядника бюджетних коштів. Здійснення бюджетної програми з метою досягнення визначеної мети має поєднувати якісне державне управління та ефективне використання бюджетних видатків. Запровадження системи стратегічного планування на рівні головного розпорядника бюджетних коштів, бюджетних установ дозволить підвищити ефективність функціонування системи управління державними фінансами, покращити якість надання державних послуг населенню.

Програмно-цільовий метод планування видатків є ефективним інструментом регулювання суспільного розвитку. Обґрунтовано доцільність використання інституційного підходу щодо розкриття економічної сутності та ролі програмно-цільового методу в системі бюджетного регулювання. Використовуючи даний метод бюджетного планування, державні фінансові інститути здійснюють формування показників бюджету на довго- і середньостроковий період з метою досягнення цілей, визначених відповідно до стратегічних пріоритетів економічного та соціального розвитку країни. Зазначений підхід до планування бюджету сприятиме реалізації сукупності заходів, спрямованих на підвищення ефективності та результативності бюджетних асигнувань, забезпечує достатній рівень прозорості прийняття рішень у сфері державного фінансового регулювання. Подальше впровадження програмно-цільового методу у бюджетний процес надасть можливість визначити результативність діяльності головного розпорядника бюджетних коштів щодо розвитку відповідної галузі соціальної сфери та економіки.

Становлення та розвиток програмно-цільового методу у бюджетному процесі супроводжувалися структурними перетвореннями механізму фінансово-бюджетної політики країни. Поступово відбувалось запровадження основних складових цього методу, їх адаптація до особливостей розвитку бюджетної системи країни. Разом з цим, доцільним є подальший розвиток програмно-цільового методу, важливим є розширення переліку елементів методу такими складовими як моніторинг та оцінка ефективності виконання бюджетної програми, забезпечення прозорості інформації про бюджет, запровадження механізму середньострокового бюджетного планування.

Ефективність управління видатками державного бюджету, в певній мірі, залежить від якісного рівня розробки та кількості бюджетних і державних цільових програм. З часу інтеграції програмно-цільового методу у бюджетний процес їх кількість зростала щороку, що обумовило потребу збільшення частки перерозподілу валового внутрішнього продукту через бюджетну систему. Важливим є посилення рівня якості розробки та реалізації державних цільових програм, що надасть змогу підвищити бюджетну результативність та дієвість впливу інституційних бюджетних механізмів на розвиток галузей економіки. Потребується подальше проведення оптимізації головних розпорядників коштів та кількості бюджетних програм з метою недопущення планування та виконання програм, які не відносяться до основних функцій та завдань головного розпорядника коштів.

Планування видаткової частини місцевих бюджетів виступає важливою складовою бюджетної політики, яка визначає ступінь ефективності здійснення органами місцевого самоврядування покладених на них функцій і повноважень та впливає на стан соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць. В сучасних умовах реформування бюджетної сфери формується відповідне розуміння сутності бюджетного планування, яке полягає у перенесенні акценту з утримання мережі бюджетних установ на результативність їх функціонування і ступінь якості та корисності послуг для населення країни. Удосконалення практики планування видатків місцевих бюджетів на основі запровадження сучасних фінансових механізмів, орієнтованих на програмування та досягнення результату, розглядається як дієвий інструмент підвищення ефективності управління видатками місцевого самоврядування.

На даний час запровадження програмно-цільового методу на місцевому рівні відбувається поетапно, у порядку експерименту. З огляду на недостатній рівень методологічних засад для складання та

виконання місцевих бюджетів за програмно-цільовим методом удосконалення потребують переліки бюджетних програм та результативних показників їх виконання. Крім того, доцільним є визначення механізму проведення моніторингу і оцінки результативності бюджетних програм місцевих бюджетів.

Існує необхідність розробки принципово нових підходів до формування та функціонування місцевих бюджетів у напрямі підвищення їх ефективності, оптимізації структури, подальшого наукового дослідження теоретичних положень програмно-цільового бюджетування з метою удосконалення методологічних засад планування видатків місцевих бюджетів [5].

Удосконалення програмно-цільового методу планування видатків потребує поглибленого застосування механізму оцінки ефективності та моніторингу виконання бюджетних програм. Важливим є запровадження методологічних підходів до визначення рівня ефективності бюджетної програми на основі системи розрахунку кількісних і якісних показників та оцінювання програми за результатами виконання. Реалізація зазначеного дозволить формалізувати порядок прийняття рішень про необхідність планування бюджетної програми у державному бюджеті на наступний бюджетний період виходячи із соціально-економічної результативності її виконання. Упорядкування бюджетних програм здійснюється з урахуванням планів діяльності головних розпорядників бюджетних коштів, спрямованих на виконання покладених на них функцій та завдань.

Вагомим є розроблення та запровадження оцінки виконання програм шляхом порівняння результатів виконання бюджетних програм між розпорядниками коштів та головними розпорядниками коштів, визначення найбільш ефективних бюджетних програм, планування показників на наступний бюджетний період на основі фактичного виконання в минулому періоді. Доцільність реалізації бюджетної програми має ґрунтуватися на основі кінцевих стратегічних цілей, передбачених планами діяльності головного розпорядника бюджетних коштів.

Середньострокове бюджетне планування є інструментом формування послідовної та виваженої бюджетної політики держави. З метою розвитку системи планування видаткової частини державного бюджету необхідним є розробка методологічних засад складання органами влади планів діяльності на відповідний період на основі цілей, завдань та очікуваних результатів функціонування у перспективі відповідно до встановлених пріоритетів у державних програмних документах. Важливим є поглиблення взаємозв'язку між стратегічними планами діяльності

розпорядника та плануванням бюджету шляхом запровадження планування за відповідною методологією.

Важливого значення набуває питання подальшого впровадження середньострокового бюджетного планування, яке має забезпечувати відповідність бюджетної політики та стратегічних завдань суспільного розвитку, достатній рівень адаптивності в умовах трансформаційних економічних перетворень.

Література

1. Мярковський А.І., Чугунов І.Я. Бюджетна політика як складова соціально-економічного розвитку країни // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 5. – С. 5–15.
2. Чугунов І.Я., Макогон В.Д. Бюджетно-податкова політика в умовах інституційних перетворень // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 4. – С. 79–91.
3. Крикун Т.І. Розвиток системи формування державних видатків в Україні // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – 2012. № 1 (45). Економічні науки. – С. 321–327.
4. Корнієнко Н.М. Аналіз системи планування бюджетних видатків в Україні // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 4.–С. 389–393.
5. Остріщенко Ю.В. Теоретико-методологічні засади запровадження програмно-цільового методу на місцевому рівні // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 2. – С. 84–91.

Гнидюк І.В., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ

Питання децентралізації управління є наскрізним у становленні та розвитку держави та демократичного суспільства України. Сьогоднішня реформа – є четвертою спробою модернізації системи влади за період незалежності України. Попередні спроби робились в 1998–2000, 2004–2006 та 2010–2011 роках.

У 1998 році, під час першої спроби, указом Президента було затверджено Концепцію адміністративної реформи і першочергові заходи щодо її проведення, а у 1999 році – «Схема організації та взаємодії центральних органів виконавчої влади». При цьому чітко не були визначені механізми передачі функцій ліквідованих органів новим. Реформування системи управління пішло за принципом «є проблема – створюємо орган для її вирішення». У результаті виникло дублювання і паралелізм у роботі реформованих органів влади.

У ході другої спроби реформування влади в 2004–2006 роках усе було розпочато з «чистого аркуша». Колишні напрацювання та негативний досвід реформ до уваги прийняті не були. Реформа проводилась методом проб і помилок та у результаті не призвела до оптимізації системи органів влади.

Третя спроба реформ була зроблена центральною владою у 2010 році в умовах адміністративного монополізму однієї політичної сили. Але і ця реформа проходила за доволі заплутаним сценарієм. Так, в грудні 2010 року Президент своїм указом у терміновому порядку перетасував, перейменував та звузив повноваження міністерств та інших центральних органів виконавчої влади. Лише після цього він створив робочу групу для аналізу проектів положень, підготовки висновків щодо оптимізації їх повноважень та функцій. Було затверджено «Типове положення про міністерство і центральний орган виконавчої влади». Тобто, лише в кінці 2010 року розпочалась робота, яку треба було зробити до початку реформування [5].

На думку експертів, під час трьох попередніх спроб реформа «не розпочалася» через серйозні прорахунки, зокрема не була проведена підготовча робота, а саме:

- не була проведена робота по залученню та мотивації головних стейкхолдерів, в першу чергу із числа громад та керівників органів влади базового рівня;
- не була створена організаційна структура для розробки та впровадження адміністративної реформи на загальнодержавному і місцевому рівнях;
- не було проведено комплексного функціонального обстеження органів влади для виявлення неефективних функцій, дублювання, паралелізму;
- не була розроблена оптимальна схема взаємодії органів влади усіх рівнів, виходячи з балансу повноважень центральної і місцевої влади.

Окрім того, в Україні із часу введення Конституції так і не був прийнятий базовий закон про адміністративно-територіальний поділ, який би чітко окреслив механізми зміни адміністративно-територіального устрою.

Розробники нинішньої четвертої моделі реформи певною мірою врахували недоліки попередніх невдач. В основу реформи була покладена «Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні», Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» і розроблена КМУ «Методика формування спроможних територіальних громад».

Відповідно до цих актів, реформи місцевого самоврядування, а також адміністративно-територіального устрою в Україні планується провести у два етапи:

1. Підготовчий, на якому здійснюється розробка обласними адміністраціями Перспективних планів формування територій громад (далі – Перспективних планів), їх схвалення обласними радами і затвердження Кабінетом Міністрів України

2. Об'єднання спроможних територіальних громад (далі – об'єднаних громад) згідно із затвердженими Перспективними планами.

Відповідно відбулися зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України, якими здійснено перший етап бюджетної децентралізації. Скажімо, зміни до Бюджетного кодексу фактично є основою для стимулювання громад до об'єднання та підвищення їхньої спроможності через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом. У разі об'єднання такі громади наділяють повноваженнями та ресурсами, як у міст обласного значення. Натомість територіальні громади, які не візьмуть участі в об'єднанні, залишаються осторонь цього процесу та позбавляються права на виконання делегованих державою повноважень. Отже, об'єднання територіальних громад є запорукою переходу місцевого самоврядування на якісно новий рівень [5].

Розподіл повноважень згідно з принципом субсидіарності – це один із головних принципів децентралізації, відповідно до якого найбільше повноважень мають мати ті органи влади, які є найближчими до людей і на рівні яких вирішення завдань та надання послуг є найбільш ефективним та найменш ресурсовитратним. Концепцією передбачено закріплення за громадами (села, селища, міста) найширшого переліку повноважень. Органи місцевого самоврядування отримують необхідні кадрові та фінансові ресурси та інфраструктурний потенціал для належного виконання повноважень.

Докладніше перелік видаткових повноважень об'єднаних громад визначено в ст. 89, 91 Бюджетного кодексу України. Крім того, в об'єднаних громадах мешканці мають бути забезпечені послугами, що надають органи державної влади. Змінами до Бюджетного та Податкового кодексів зроблено перший крок до запровадження повсюдності місцевого самоврядування. Передбачено, що органи місцевого самоврядування встановлюють ставки та пільги з плати за землю не лише в межах, а й за межами населених пунктів.

У перспективі органи місцевого самоврядування об'єднаних громад отримають виключні повноваження щодо розпоряджання, володіння і користування земельними ділянками в межах своєї юрисдикції (як у межах, так і за межами населених пунктів).

Об'єднана громада одержує додаткові фінансові та майнові ресурси, зокрема 60% податку на доходи фізичних осіб, 25% екологічного податку, 5% акцизного податку з реалізації підакцизних товарів, 100% єдиного податку, 100% податку на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності, 100% податку на майно (нерухомість, земля, транспорт) [1].

Об'єднані громади, як було зазначено, переходять на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом (тепер прямі відносини мають лише області, райони, міста обласного значення).

Основний напрям реформ передбачає не посилення управлінської вертикалі у регіонах, а формування локальних «центрів відповідальності» для впорядкування суспільного життя і забезпечення територіального економічного розвитку. При цьому у регіонах має відбутися розмежування повноважень державного управління та місцевого самоврядування, що має бути забезпечено відповідним зміцненням самоврядування щодо самостійності в прийнятті рішень та їх реалізації, в першу чергу на базовому рівні – рівні об'єднаних громад.

Перший та частково другий етапи формування об'єднаних громад виявив у суспільстві неоднозначну реакцію на реформи. До основних успіхів можна віднести наступне:

- реформи «на слуху», про них говорять. На фоні реформування інших сфер суспільного життя, децентралізація – явний лідер, чи не єдина зміна, яку Україна може представити світу як реальний результат задекларованого пакету реформ;

- майже завершений етап формування Перспективних планів, в яких по кожній області визначені переліки потенційних об'єднаних громад і які поступово затверджує Уряд (не завершено процес у двох областях – Тернопільській та Закарпатській);

- станом на 10 вересня 2016 року зафіксовано 177 громад (орієнтовно 11% від запланованої кількості об'єднаних громад в цілому по Україні), які вже на місцевих виборах мали змогу обрати голів і ради об'єднаних громад та отримали нові повноваження і ресурси;

- станом на 10 вересня 2016 року подано на затвердження 794 перспективних плани щодо формування об'єднаних територіальних громад України;

- структура доходів загального фонду об'єднаних територіальних громад України суттєво змінилася: власні ресурси ОТГ зросли більше ніж у 2 рази (на 1046 млн. грн.) у 2016 році в порівнянні з 2015 роком; доходи бюджетів з трансфертами у 2016 році зросли майже у 5 раз (рис. 1) [3].

Однак процес децентралізації виявив також ряд ознак, за якими можна судити про наявність серйозних проблем, вирішення яких цілком можливе у найближчій перспективі, що дає можливість забезпечити процес децентралізації та за час, відведений для добровільного об'єднання громад здійснити відповідні корекції.

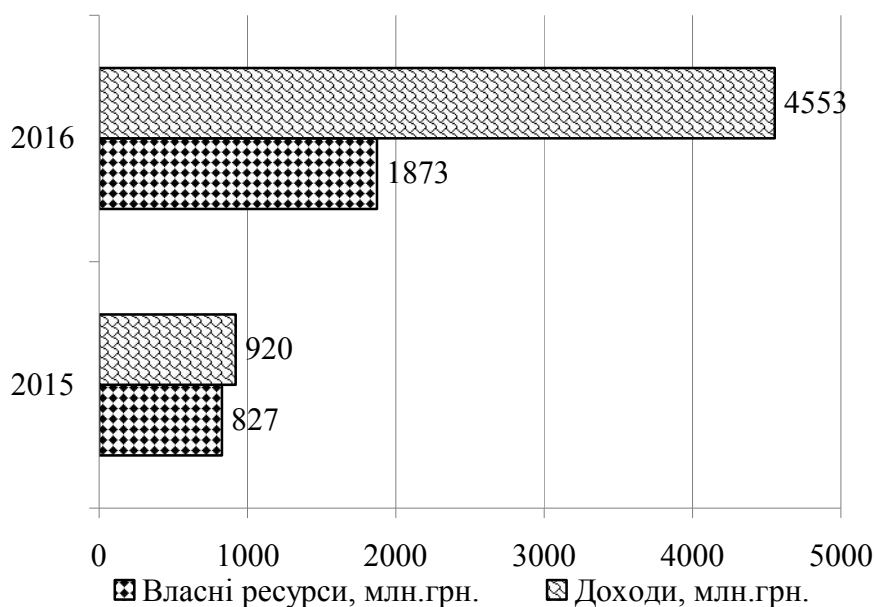


Рис. 1. Доходи загального фонду об'єднаних територіальних громад

Основні ознаки проблеми виявлені в аналізі запитань на спеціалізованих сайтах, що здійснюють моніторинг процесу децентралізації; запитань, які лунали під час візитів у регіони в період формування

Перспективних планів областей і лунають сьогодні – в процесі об'єднання громад, можна розділити на такі групи:

- що чекає школи, медичні пункти, заклади культури після реформи; відповідно – що буде з вчителями, працівниками закладів медицини і культури при «оптимізації» мережі цих закладів;
- як громада зможе контролювати розпорядження власністю громади, в першу чергу – землю;
- якими є механізми надання адміністративних послуг для віддалених територій;
- яким буде розподіл повноважень між державними адміністраціями та органами місцевого самоврядування, між районами та об'єднаними громадами, як будуть реформовані структури управління;
- які механізми контролю громадськості діяльності новостворених органів місцевого самоврядування.

Суттєвою ознакою наявності проблеми може служити факт бурхливої підготовки та реєстрації статутів потенційних адміністративних центрів новостворюваних об'єднаних громад, а також сіл та селищ, що не бажають об'єднуватись.

Під час формування об'єднання громад виявилась ще одна проблема. Не «зачепили» районний рівень. Наприклад, в Хмельницькій області є об'єднання громади в межах «старого» району. Тобто весь район – одна громада, там обрано районну раду і районну державну адміністрацію. У цих умовах районна рада немає жодної гривні на фінансування, але реально вона є і треба приймати рішення. Або ж інша ситуація у Полонському районі Хмельницької області. Об'єднана громада становить 90% від «старого» району. Кілька малих населених пунктів нікуди не ввійшли. В результаті в цих сільрадах неможливо збалансувати бюджетну маржу. Тому у першому кварталі там вже не буде грошей на фінансування.

Також наявна значна кількість необ'єднаних громад з числа великих міст, до яких не бажають приєднуватися прилеглі сільські ради. Останні вбачають з боку міст загрозу втратити контроль за своїм майном, в першу чергу – землями. Цей же фактор є причиною наявності значної кількості дрібних об'єднаних громад з числа сільських рад, які мають застороги до більш заможних сусідів.

Підсумовуючи усі вищезначені фактори, можна стверджувати, що головними загрозами від об'єднання територіальних громад населення вбачає у можливості несправедливого розподілу суспільних благ, незабезпечення якісних суспільних послуг та неможливості громадян впливати на прийняття рішень новоствореними органами об'єднаних громад.

Це проблема перехідного періоду. Важливо, щоб цей період не на довго затягнувся, бо тоді буде серйозна диспропорція. В одних з'являється можливість для зростання, в інших буде посилюватися деградаційні тенденції. Посилено в цьому напрямку працює і Уряд держави. Так, в бюджеті 2016 року є цільова субвенція у підтримку інфраструктури об'єднаних громад. Це один мільярд гривень. Субвенція буде розподілена пропорційно чисельності населення і території. Це реальні гроші, на які ніхто не розраховував ніколи, і які прийшли уже зараз і які можна інвестувати у місцеву інфраструктуру, наприклад, поставити обігрівання в клубі, провести освітлення і так далі. Така підтримка законом передбачається протягом п'яти років. У решті видів фінансових доходів громади складніша система.

Децентралізація управління передбачає передачу на місця повноважень і зобов'язань у фінансовій сфері. Питання бюджетної забезпеченості також впливає на розподіл повноважень між органами влади різних рівнів. У процесі бюджетної децентралізації об'єднана громада стає господарем своєї території, а фінансова самостійність є ключовою при формуванні місцевого самоврядування. При формуванні моделі децентралізованого управління важливими є питання визначення допустимого рівня децентралізації, розподілу сфер відповідальності між управлінськими рівнями і закріплення джерел їх фінансування.

Для досягнення ефективного управління рівень децентралізації може бути різним, але його вибір залежить від доходів на душу населення, диференціації доходів між населенням і регіонами та балансом між бюджетом і повноваженнями. Сучасні дослідження свідчать, що у країнах з високим рівнем доходів на душу населення середній рівень децентралізації стимулює вищі темпи довгострокового економічного зростання, ніж низький та високий рівні децентралізації. Показником високого рівня децентралізації є частка місцевих видатків на рівні більш як 45% загальних урядових видатків, середнього рівня – 30–45%, а низького рівня – менш як 30 %. В Україні частка місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у зведеному бюджеті за 2013 рік становила 23,8%, у 2014 році – 22,2%, у 2015 році -18,5%, а за прогнозами на 2016 рік – лише 17,7 %. Для України як країни з низьким рівнем доходів на душу населення надто високий рівень децентралізації не сприятиме розвитку.

Надзвичайно цікавою є історія фінансової децентралізації. До 2001 року регіони на 100% залежали від Києва. Не маючи власних доходів, місцева влада змушена була нести великі видатки на освіту, медицину.

Бюджетний дефіцит перекривався за рахунок трансфертів з центру, за принципом лояльності до центральної влади. Але у 2001 році сталися суттєві, можна сказати революційні, зміни до Бюджетного кодексу, які були прийняті парламентом. Отже, ручну схему розподілу бюджетних коштів було порушено, бо згідно з новим кодексом 50 % коштів розподілялися за спеціальною формулою. Але все одно місцева влада не мала змоги встановлювати місцеві податки, які могли би залишати у себе на власні потреби.

Тільки у 2015 році відбувся другий етап реформи міжбюджетних відносин. На місцях з'явилися:

1) акциз із роздрібного продажу з регульованою ставкою від 2 до 5%;

2) податок на нерухомість від 2% від мінімальної зарплати за метр квадратний, щоправда квартири до 60 кв. м та будинки до 120 кв. м. не обкладатимуться податком. У 2016 році верхня межа ставки податку підвищилася до 3 %;

3) можливість регулювати ставку плати за землю.

У сукупності це дало додатково близько 20% місцевих бюджетів. Кілька років тому це був нуль.

Щоправда, місцеві бюджети стали передавати на державний рівень 25 % єдиного податку, який раніше на 100 % зачислявся до місцевих бюджетів. Проте дохідна частина місцевих бюджетів суттєво зросла. Власні ресурси місцевих бюджетів зросли майже втричі, загалом обсяг фінансових ресурсів збільшився майже на 15%, що в номінальних цифрах склало 34,1 млрд гривень. Зросли обсяги фінансування освіти (13%) та охорони здоров'я (12%).

Трансферти з центру стали більш ефективними.

Раніше принципи бюджетного вирівнювання не стимулювали місцеву владу до економічного розвитку. До 2015 року уряд компенсував бюджетні розриви стовідсотково, тому у депресивних регіонів не було ніякої мотивації скорочувати витрати, бо все одно з Києва придуть гроші, яких не вистачає. З іншого боку, у тих міст, яким вдавалося заробляти більше, ніж витратити, надлишок забирали до центрального бюджету, а звідти він йшов на дотації «бідним» регіонам.

«Хто кого годує» стало лейтмотивом для політичних спекуляцій, які не сприяли єдності країни.

Відтепер трансфертна політика реалізується таким чином. Економісти порахували середню дохідну спроможність по країні. Хто не в змозі досягти цього середнього показника – отримує лише 80% від бюджетного розриву, що стимулює їх працювати краще. Ефективні ж

регіони не віддають весь надлишок до центрального бюджету, а лише його половину, що є також стимулом для розвитку. Ця система є набагато більш економічно стимулюючою, ніж попередня, що дало свої результати, починаючи з 2015 року.

Так у 2015 році 794 сільських, селищних та міських ради, до складу яких входять 2015 населених пунктів, добровільно об'єдналися у 159 територіальних громад (далі – ОТГ). Загальна площа всіх ОТГ склала 35807 км. кв., що становить 5,9% від площі України (без урахування м. Києва та Автономної Республіки Крим). Найбільша за площею ОТГ – Народицька ОТГ Житомирської області, яка займає 1284 км.кв., найменша – Міженецька ОТГ Львівської області – 8,7 км.кв.

Чисельність населення, яке мешкає на території цих ОТГ, становить 1390,5 тис. осіб, що складає 3,5% від загальної чисельності населення України (без урахування м. Києва та Автономної Республіки Крим). Найменша за чисельністю населення – Макіївська ОТГ Чернігівської області – 1,6 тис. жителів. Найбільша за чисельністю населення є Краснолиманська ОТГ Донецької області – 44,7 тис. жителів (громада створена на основі міста-району).

Всі об'єднані територіальні громади, у яких 25 жовтня 2015 року відбулися вибори, у 2016 році вийшли на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом.

Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» місцевим бюджетам ОТГ визначено обсяги міжбюджетних трансфертів, зокрема, загальна сума базової дотації становить 285 млн грн, реверсної дотації – 65 млн грн, освітньої субвенції – 1616 млн грн, медичної субвенції – 844,2 млн грн.

Базову дотацію отримують 125 громад.

Бюджети 34 громад є фінансово самостійними від державного бюджету, із яких: 23 бюджети затверджено з реверсною дотацією; 11 бюджетів сформовано без базової та реверсної дотації.

Обсяг освітньої та медичної субвенцій визначається в залежності від кількості отримувачів послуг (учнів, мешканців).

Так, наприклад найбільш чисельна Краснолиманська ОТГ (яка сформована навколо міста обласного значення) у 2016 році з державного бюджету отримала освітню субвенцію у сумі 50 млн. грн. та медичну субвенцію – 30 млн. грн. Оскільки м. Красний Лиман є містом обласного значення, то у 2015 році місцевий бюджет отримував з державного бюджету освітню та медичну субвенцію (уточненні планові показники субвенцій склали 47 млн грн та 45 млн грн відповідно). Також у міському бюджеті були заплановані надходження податку на доходи фізичних осіб у сумі 42 млн грн.

Затверджений обсяг доходів загального фонду місцевих бюджетів ОТГ України на 2016 рік з трансфертами з державного бюджету становить 4553 млн грн, що більше майже у 5 разів від уточнених показників місцевих бюджетів (які увійшли до складу ОТГ) на 2015 рік.

Завдяки змінам до податкового та бюджетного законодавства у контексті децентралізації обсяг власних доходів місцевих бюджетів об'єднаних громад зріс більше ніж у 2 рази (на 1046 млн грн) порівняно з 2015 роком (з 827 млн грн до 1873 млн грн).

Відповідно до статті 64 Бюджетного кодексу України, ОТГ отримали 60 відсотків податку на доходи фізичних осіб (як такі, що створилися згідно із законом та перспективним планом формування територіальних громад), який у планових показниках бюджетів склав 1020 млн. грн. та становить 55% в обсязі власних доходів місцевих бюджетів. Наступний за вагомістю податок є плата за землю – 335 млн. грн. (18 %), обсяг єдиного податку затверджено у сумі 242 млн. грн. (13 %), акцизного податку – у сумі 209 млн. грн. (11 %).

Об'єднання громад дозволило збільшити власні доходи бюджетів ОТГ на 1 жителя відповідної території, в середньому показник по всіх ОТГ збільшився майже на 800 грн. (з 596 грн до 1385 грн). Із розрахунку на 1 жителя найбільше коштів отримає Вербківська ОТГ Дніпропетровської області – 7257 грн.

Виходячи із фінансових ресурсів, ОТГ вже на початку бюджетного року змогли запланувати у відповідних бюджетах кошти на здійснення видатків розвитку (капітальні видатки) у загальній сумі 275 млн грн.

Для визначення обсягу освітньої субвенції на 2016 рік фінансовий норматив бюджетної забезпеченості на одного учня складає 9,3 тис. грн, а з урахуванням відповідних коригуючих коефіцієнтів, які враховують статус місцевості та наповнюваність класів у середньому за адміністративно-територіальною одиницею по ОТГ становить від 8,6 тис. грн. до 16,5 тис. грн. В місцевих бюджетах ОТГ на 2016 рік видатки на утримання одного учня в загальноосвітньому закладі складають від 8,6 тис. грн. до 22,7 тис. грн. Зазначене свідчить, як про фінансову можливість громади додатково спрямувати власні ресурси на підтримку загальноосвітніх закладів, так і про необхідність проведення оптимізації мережі закладів, оскільки утримання учнів в малокомплексних закладах є витратним.

Радами об'єднаних громад створено виконкоми та затверджена їх штатна чисельність. Найбільша штатна чисельність працівників виконкому (службовців) затверджена Краснолиманською ОТГ Донецької

області – 226 осіб (населення ОТГ – 44,7 тис. осіб), найменша – Смолигівською ОТГ Волинської області – 7 осіб (населення ОТГ – 1,9 тис. осіб).

Виходячи із розрахунку чисельності населення громад та чисельності службовців, можна зазначити, що найбільше навантаження на 1 службовця з надання послуг населенню передбачається у Зеленодільській ОТГ Дніпропетровської області – 1014 жителів (штатна чисельність – 20 осіб), найменше – у Байковецькій ОТГ Тернопільської області – 68 жителів (штатна чисельність – 82 особи).

Найбільша питома вага видатків на утримання службовців у фінансовому ресурсі ОТГ (без урахування субвенцій) припадає на бюджет Тетерівської ОТГ Житомирської області – 58%, найменша – на бюджет Калинівської ОТГ Вінницької області – 6%.

Також ОТГ отримали субвенцію з державного бюджету на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад у загальній сумі 1000 млн грн. Найбільший обсяг субвенції припадає Краснолиманській ОТГ Донецької області – 23,2 млн.грн., найменший – на Заводську ОТГ Тернопільської області – 957 тис. грн. [3].

Розподіл субвенції ОТГ здійснено в залежності від площі території та чисельності сільських жителів (постанова Кабінету Міністрів України від 16.03.16 № 200 «Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад»). Чим більша кількість сільських жителів та площа території – тим більший обсяг субвенції ОТГ.

Субвенція надається для створення, модернізації інфраструктури об'єднаної територіальної громади та може спрямовуватись на нове будівництво, реконструкцію, капітальний ремонт об'єктів інфраструктури, що належать до комунальної форми власності (у тому числі на виготовлення проектної та містобудівної документації).

Подальше запровадження політики децентралізації має стати дієвим фактором стабілізації соціально-економічної ситуації, виходу з фінансової кризи, подолання суперечностей між різними рівнями влади, організації відносин між центром, регіонами та територіальними громадами на принципах розподілу сфер відповідальності й компетенції, а також партнерства у сфері забезпечення громадян України державними та місцевими благами, сприяти підвищенню ефективності використання бюджетних коштів на всіх рівнях управління. Реалізація бюджетної децентралізації має спиратися на адміністративно-територіальну реформу в Україні та нову ідеологію державного управління, яка визначає основний зміст діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування як діяльність щодо надання ефективних послуг.

Література

1. Арабчук Я. Фінансова спроможність – запорука існування громади / Я. Арабчук [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.galychna.if.ua/publication/society/finansova-spromozhnist-zaporuka-isnuvannja-gromad/>
2. Бюджетний кодекс України Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Офіційний сайт «Децентралізація влади» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua>
4. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади/ О. Кириленко, Б. Малиняк, В. Письменний, В. Русін / Асоціація міст України – К. : ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 396 с.
5. Якою має бути модель управління об'єднаної територіальної громади. Аналітична записка [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://samoorg.com.ua/wp-content/uploads/2012/08/YAkoyu-maye-buti-model-upravlinnya-ob-yednanoyi-teritorialnoyi-gromadi-.pdf>

Городецька Т.Е., канд. екон. наук, доцент,
завідувач кафедри державних фінансів,
Гарькавенко К.В., ст. викладач,
Харківський інститут фінансів КНТЕУ

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ В УПРАВЛІННІ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ

Стратегічний розвиток системи державних фінансів потребує докорінного оновлення використовуваних методів формування, розподілу та використання фінансових ресурсів держави, що передбачає посилення інноваційної складової процесу реформування даного інституту.

У зв'язку з цим доцільним є визначення сутності інновацій у системі державного управління та основних засад їх впровадження.

Становлення в Україні соціально орієнтованого ринкового суспільства та її інтеграція у світове співтовариство потребують системних модернізаційних змін в усіх сферах державного управління.

Усе це відображується у зміні функціонального імперативу державного управління в процесі переходу на інноваційну модель розвитку, детерміновану як соціальними трансформаціями українського суспільства, так і системними цивілізаційними процесами постіндустріального характеру [3].

Необхідність впровадження інноваційних методів у сфері державного управління викликана наступними причинами:

1) необхідністю ефективного використання наявних ресурсів з метою надання більш повноцінних та якісних послуг за умови обмеженості ресурсної бази та оперативних можливостей;

2) забезпечення вищого ступеня підзвітності та ефективності функціонування державних інститутів [1].

Інновації у системі державного управління розглядають як багатоаспектну категорію.

По-перше, як функції власне інноваційного процесу в системі державного управління, які концентруються на завданнях забезпечення внутрішньосистемної трансформації органів державної влади.

По-друге, як функції власне державного управління, які в першу чергу зазнають впливу інноваційного процесу і визначають перебудову всієї системи державного управління. Зазначені функції є системоутворюючими щодо визначення спрямованості управлінської діяльності органів державної влади і визначають магістральний напрям їх трансформації. До функцій державного управління, які перебувають у центрі інноваційних процесів, передусім належать:

1) функції цілепокладання, пов'язані з необхідністю планування, прогнозування і програмування соціально-економічного розвитку. При цьому головною метою виступає відтворення умов, що забезпечують підвищення якості життя людей. Функція цілепокладання реалізується шляхом економічної і соціальної трансформації суспільства та системного реформування власне державного управління;

2) функції регулювання, що реалізуються, насамперед, у системі ринкової економіки та соціальной сфері. Регулювання принципово відрізняється від адміністративного управління як за цілями, так і технологічно, і формує новий функціональний імператив державної економіки в умовах ринку;

3) функції стимулювання, що здійснюються як система заходів щодо диференційованого впливу державного управління на ті чи інші аспекти життєдіяльності суспільства. Суть функції стимулювання полягає в цілеспрямованому впливі суб'єкта управління на соціально-економічні процеси в напрямі реалізації державних і соціальних інтересів [2, с. 439].

Через наведені функції забезпечується цілісність інноваційних змін у системі державного управління в контексті соціальних потреб українського суспільства. Зміни в цих сферах управлінської діяльності визначають характер та інтенсивність усіх процесів реформування системи державного управління.

По-третє, це власне функції органів державної влади стосовно організації інновацій у сфері державного управління в контексті їх впливу на суспільство. По суті, йдеться про організаційну діяльність у системі державного управління, через яку здійснюється ініціювання та управління інноваціями в суспільстві і в його управлінській підсистемі.

Слід детальніше визначити зміст поняття «інновації» в контексті системи державного управління.

Оскільки теорія інновацій в системі державного управління не є настільки розробленою порівняно з теорією інновацій у приватному секторі, в сфері управління та державно-адміністративної діяльності використовують різні критерії для визначення даного поняття.

В якості основних критеріїв для визначення інновацій виділяють наступні:

- 1) ступінь новизни;
- 2) ефективність;
- 3) стійкість отриманих результатів;
- 4) можливість поширення та відтворення в інших умовах.

Отже, інновація може бути визначена як творча ідея, яка в обов'язковому порядку включає компоненту практичного застосування. Вона може представляти собою задіяння нових елементів, використання нового сполучення вже існуючих елементів або суттєву модернізацію традиційних методів управління.[7]

Інновацію в державному управлінні можна також трактувати як розробку державними органами нових напрямів політики та нових стандартних робочих процедур з метою вирішення проблем, пов'язаних з провадженням державної політики в певній сфері.

Міжнародною практикою визначено наступні типи інновацій у державному управлінні:

- 1) установча інновація, коли основна увага приділяється оновленню існуючих установ або створенню нових;
- 2) організаційна інновація, що передбачає впровадження нових робочих процедур або методів керівництва у сфері державного управління;
- 3) інновація у формі вдосконалення процесів, коли основна увага приділяється підвищенню якості державних послуг;

4) концептуальна інновація, спрямована на запровадження нових форм управління.[1]

Головну мету інноваційної стратегії можна визначити як повне та ефективне використання наявного в органах державної влади потенціалу для забезпечення як системних змін в українському суспільстві, так і узгодженого з ними реформування управлінської підсистеми. Центральне місце у формуванні інноваційної стратегії належить змінам у сфері людського потенціалу, оскільки перехід до нового рівня організаційного та системного управлінського мислення, заснованого на сучасних стратегіях і перспективних методологіях, є вирішальним системоутворюючим фактором стосовно розвитку інноваційних процесів.

Зважаючи на вищенаведене, можна визначити наступні основні напрями інноваційної стратегії у сфері державної влади:

1. Перехід на нові системні уклади державного управління (технологічні, організаційні, сітьові).

2. Підтримка діяльності інноваційних структур і механізмів їх наукового обґрунтування та спрямування їх діяльності, передусім, ринковими методами.

3. Законодавче стимулювання розвитку інноваційних структур та їх мережі.

4. Нові форми взаємодії державного управління з суміжними сферами соціальної діяльності для забезпечення системності інноваційних перетворень.

5. Розробка і реалізація цільових комплексних програм.

6. Кадрові інновації.

7. Централізація управління інноваціями.

8. Інформатизація державного управління.

9. Створення системи інформаційно-аналітичного та аналітико-прогностичного забезпечення формування і реалізації інноваційної політики.

10. Залучення міжнародного досвіду та співробітництва.

11. Зміни основ політики у сфері державного управління [6, с. 168, 169].

В основі здійснення управлінських інновацій лежить інноваційна політика держави. Вона реалізується через інноваційні процеси різного рівня та складності. Інновації у системі державного управління орієнтуються на принципи цільової орієнтації, комплексності, системності, адаптивності, на основі яких формулюється мета інноваційної діяльності. Складовими реалізації мети інновацій є прогнозування розвитку системи державного управління та наслідків запровадження інноваційних

змін, узгодження управлінських інновацій з існуючими можливостями органів державного управління на засадах виявлення передумов (організаційних, кадрових, ресурсних тощо) управлінських інновацій, стратегічне та оперативне планування управлінських інновацій, контроль над їх здійсненням та попередження деструктивних наслідків.

Інноваційна політика в галузі державного управління формується на основі узгодження управлінських новацій з іншими (соціально-політичними, технологічними, державно-правовими тощо), забезпечення комплексності базових, поліпшуючих та маргінальних інновацій, забезпечення вертикального узгодження інновацій згідно із структурними компонентами системи державного управління (центр – регіон – місцеві органи державного управління та самоврядування), поєднання еволюційних і радикальних форм інноваційного процесу, всебічного забезпечення процесу прийняття та реалізації управлінських рішень у галузі інноваційної політики, включаючи інформаційно-аналітичне забезпечення. Інноваційна політика, передусім, стосується узгодження діяльності та інтересів усіх соціальних суб'єктів, яких торкаються інноваційні процеси. «Інноваційна політика комплексного ... суб'єкта-держави повинна (крім цілеспрямованості, що за дається стратегією соціально-економічного розвитку суспільства і завдання підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку) забезпечувати узгодження інтересів усіх суб'єктів, що беруть участь в інноваційному процесі. Це необхідно, щоб якнайповніше спрямувати їх мотивацію на реалізацію загальнонаціональних цілей» [2, с. 24]. Змістом інноваційної політики є принципи ухвалення рішень суб'єктами, що беруть участь в інноваційному процесі.

Упровадження управлінських інновацій принципово змінює склад, структуру і зміст методів державного управління. Передусім, слід вказати на пріоритетність методів аналізу і прогнозу, кількісних методів моделювання, соціально-психологічних видів дії, евристичних підходів. При цьому різко звужується рівень можливостей для застосування адміністративних важелів. Масове впровадження управлінських інновацій у термінах інноваційного менеджменту характеризується як інвазія (поширення) нововведень. Цей процес у такій складній системі, якою є система державного управління, вимагає нових операційних режимів, нових принципів роботи; він відбувається лише при симбіозі старих і нових принципів і структур. Інвазія приводить до виникнення нових явищ, які вимагають передислокації персоналу, переналагодження системи комунікаційних зв'язків. Це зумовлює необхідність зміни організаційних структур і підгонки розрізаних чинників до нової

системи організаційної взаємодії. Інвазія є імпульсом до проведення системи інноваційних заходів щодо матеріально-ресурсної бази управління. При цьому всі зміни, що відбуваються в системі державного управління, є результатом інвазії первинного поштовху нововведень, пов'язаного з реалізацією стратегії реформування органів державної влади. Таким чином, інноваційна стратегія в знятому вигляді (тобто навіть без докладного оформлення конкретних нововведень) визначає весь спектр інноваційних перетворень у системі державного управління [7].

Інноваційний розвиток системи державних фінансів передбачає, перш за все, застосування прогресивних методів бюджетного менеджменту, оскільки саме від ефективності реалізації бюджетної політики держави залежить рівень соціально-економічного розвитку як окремих регіонів, так і держави в цілому.

Підвищення ефективності управління державними фінансами передбачає, перш за все, впровадження принципів бюджетування, орієнтованого на результат.

Основними напрямками даного процесу є:

- 1) вдосконалення застосування програмно-цільового методу бюджетування;
- 2) розвиток системи середньострокового планування;
- 3) розробка системи показників ефективності виконання бюджетних програм.

Запровадження програмно-цільового методу у бюджетному процесі спрямоване на: забезпечення прозорості бюджетного процесу, що чітко визначає цілі і завдання, на досягнення яких витрачаються бюджетні кошти, підвищення рівня контролю за результатами виконання бюджетних програм; забезпечення за результатами виконання бюджету здійснення оцінки діяльності учасників бюджетного процесу щодо досягнення поставлених цілей та виконання завдань, а також проведення аналізу причин неефективного виконання бюджетних програм; упорядкування організації діяльності головного розпорядника бюджетних коштів щодо формування і виконання бюджетних програм шляхом чіткого розмежування відповідальності за реалізацію кожної бюджетної програми між визначеними головним розпорядником бюджетних коштів відповідальними виконавцями бюджетних програм; посилення відповідальності головного розпорядника бюджетних коштів за дотримання відповідності бюджетних програм законодавчо визначеній меті його діяльності, а також за фінансове забезпечення бюджетних програм і результати їх виконання; підвищення якості

розроблення бюджетної політики, ефективності розподілу і використання бюджетних коштів [4].

Програмно-цільовий метод є інструментом, що забезпечує планування бюджету на середньострокову перспективу та перехід від контролю за цільовим використанням бюджетних коштів до контролю за фактичними результатами реалізації бюджетної програми.

Елементами процесу ефективного управління бюджетом за програмно-цільовим методом є моніторинг і оцінка програм.

Порядок проведення моніторингу та оцінки бюджетних програм розроблений з метою створення єдиних організаційно-методичних засад для реалізації системи моніторингу та оцінки.

Метою здійснення моніторингу та оцінки ефективності бюджетних програм є відстеження ходу і результатів реалізації програми, використання ресурсів і надання інформації про поточну ситуацію щодо прийняття управлінських рішень з питань бюджету.

Моніторинг і оцінка бюджетних програм здійснюється виконавцями програми/головними розпорядниками бюджетних коштів а також шляхом зовнішнього аудиту ефективності бюджетних програм контрольно-ревізійними органами держави.

Моніторинг виконання бюджетних програм це постійний процес збору даних про видатки та показники виконання програми, що досягаються у ході її реалізації. Мета проведення моніторингу виконання бюджетних програм – відстеження відхилень фактичних показників від планових, аналіз змін, що відбуваються у ході реалізації бюджетних програм та виявлення причин, які перешкоджають або сприяють виконанню програм.

Моніторинг виконання бюджетних програм здійснюється за встановленою формою та повинен містити інформацію про заплановані та фактичні обсяги фінансування програми та досягнуті показники за звітний період. Дані отримані в процесі моніторингу є основою для проведення оцінки ефективності бюджетної програми.

Оцінка бюджетних програм – це комплексний аналіз використання бюджетних коштів та досягнутих результатів розпорядниками коштів в процесі реалізації бюджетних програм, що здійснюється за результатами виконання бюджетних програм за рік.

Метою оцінки ефективності бюджетних програм є: визначення ефективності виконання бюджетної програми; визначення ступеню досягнення мети та завдань бюджетної програми; прийняття управлінських рішень за результатами виконання програми; інформування посадових осіб органів місцевого самоврядування та громадськість про

результати виконання програми та ефективність використання коштів за програмою [5].

Моніторинг та оцінка виконання бюджетних програм здійснюється на основі фінансової, статистичної та іншої звітності. Моніторинг та оцінка виконання бюджетних програм здійснюється виконавцями програм (головними розпорядниками бюджетних коштів) за встановленою формою. За результатами проведеного моніторингу та оцінки виконання бюджетних програм головний розпорядник бюджетних коштів аналізує причини невиконання запланованих результатів та вносить обґрунтовані пропозиції стосовно плану заходів покращення реалізації бюджетної програми.

Інформація про результати моніторингу та оцінки бюджетних програм є основою для прийняття рішень стосовно перерозподілу коштів, зменшення або збільшення обсягів асигнувань на виконання програми. Результати звіту про оцінку виконання бюджетних програм включаються до відповідних звітів. Звіт про оцінку виконання бюджетних програм оприлюднюється під час публічного представлення цих звітів.

Результативні показники бюджетних програм поділяються на такі групи:

1) показники затрат – визначають обсяги та структуру ресурсів, що забезпечують виконання бюджетної програми та характеризують структуру витрат бюджетної програми;

2) показники продукту – використовуються для оцінки досягнення поставлених цілей. Показниками продукту є, зокрема, обсяг виробленої продукції чи наданих послуг у реалізації виконання бюджетної програми, кількість користувачів товарами (роботами, послугами) тощо;

3) показники ефективності в залежності від напрямів, що виконуються в ході бюджетної програми, можуть визначатися як: витрати ресурсів на одиницю показника продукту (економність); відношення максимальної кількості вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) до визначеного обсягу фінансових ресурсів (продуктивність); досягнення визначеного результату (результативність);

4) показники якості – сукупність властивостей, які характеризують досягнуті результати якості створеного продукту, що задовольняють споживача відповідно до їх призначення та відображають послаблення негативних чи посилення позитивних тенденцій у наданні послуг (товарів, робіт) споживачам за рахунок коштів бюджетної програми.

Зазначені результативні показники визначаються паспортами бюджетних програм.

Контроль за цільовим та ефективним використанням коштів державного бюджету та місцевих бюджетів покладається на органи Державної фінансової інспекції. Під аудитом ефективності розуміється форма контролю, що спрямована на визначення ефективності використання бюджетних коштів для реалізації запланованих цілей та встановлення факторів, які цьому перешкоджають.

Принцип ефективності – прагнення всіх учасників бюджетного процесу при складанні та виконанні бюджетної програми досягти запланованих цілей при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягти максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів.

Метою аудиту ефективності є здійснення оцінки досягнення запланованих показників (продуктивності, ефективності, якості), виявлення проблем у виконанні бюджетної програми та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності використання ресурсів держави.

Основними завданнями аудиту ефективності є: оцінка ефективності виконання бюджетних програм шляхом порівняння звітних даних щодо виконання програми (виконання результативних показників) із заданими параметрами, у т.ч. зазначеними в паспорті бюджетної програми, порівняння рівня досягнутих показників з рівнем їх фінансування; виявлення упущень і недоліків організаційного, нормативно-правового та фінансового характеру, які перешкоджають своєчасному і повному виконанню бюджетної програми; визначення ступеня впливу виявлених упущень і недоліків на досягнення запланованих показників; підготовка обґрунтованих пропозицій щодо шляхів (форм, засобів) більш раціонального та ефективного використання ресурсів держави, поліпшення організації виконання бюджетної програми з наголосом на можливостях зменшення витрат, підвищення продуктивності програми та якості послуг, її подальшої реалізації із залученням оптимального (або додаткового) обсягу бюджетних коштів чи її припинення.

На підставі зібраних даних необхідно: оцінити рівень досягнення результативних показників бюджетної програми через співвідношення фактично отриманих та запланованих результативних показників; оцінити ефективність програми порівнянням забезпеченого рівня виконання результативних показників програми до рівня їх фінансування.

Зокрема, виконання бюджетної програми може бути оцінено як:

1) ефективне (рівень показників виконання показників продукту, ефективності, якості перевищував або дорівнював рівню забезпеченого фінансування);

2) недостатньо ефективно (рівень виконання деяких показників продукту, ефективності, якості був менший за забезпечений рівень фінансування);

3) неефективно (рівень показників виконання показників продукту, ефективності, якості був значно менший за забезпечений рівень фінансування)[8].

Існуюча система оцінювання якості реалізації бюджетних програм має ряд недоліків.

Процедури і методологія розробки і реалізації бюджетних програм, що наразі склалася, не повною мірою відповідають вимогам програмно-цільового методу планування. Цілі й очікувані результати багатьох програм сформульовані аморфно, без чітких критеріїв і індикаторів оцінки їхнього досягнення.

У результаті кошти, що виділяються на більшість бюджетних програм, з одного боку, фактично є різновидом кошторисного фінансування виконуваних органами виконавчої влади поточних функцій, а з іншого боку – обсяг цих коштів практично постійно піддається змінам, тим самим виправдовується нечіткість формулювання цілей і результатів програм і недостатня відповідальність за їхнє досягнення.

Доцільним було б посилити зв'язок мети та обсягів бюджетних призначень з результативними показниками, що характеризують виконання програм, більш тісно ув'язати вказані показники з підсумками основної діяльності органу державного управління у підконтрольній йому сфері.

Виходячи з цих міркувань доцільною є класифікація критеріїв і показників ефективності програмно-цільового фінансування органів державного управління, яка передбачає їх розподіл на три групи. Зокрема, це критерії і показники, що характеризують:

1) прямі результати діяльності органів державного управління при виконанні бюджетних програм;

2) кінцеві соціально-економічні результати виконання бюджетних програм, наслідки для суспільства покладених на них функцій, результати надання бюджетних послуг для її отримувачів;

3) ефективність внутрішньої організації і функціонування системи органів державного управління.

При визначенні переліку критеріїв і результативних показників першої і другої групи необхідно використати критерії, що вже застосовуються в паспортах бюджетних програм України, систематизувавши і розширивши перелік показників, які їх розкривають, а з іншого – використати доробок економічної науки і практичний досвід інших країн.

Якщо показники, що відносяться до критеріїв першої групи можна згрупувати в рамках традиційних критеріїв (затрат, продукту, ефективності і якості), то основна увага в другій групі повинна бути приділена показникам, які розкривають критерій якості і відображають користь, яку отримує суспільство від виконання бюджетної програми.

Що ж до показників третьої групи критеріїв, то їх, як правило, не слід включати до паспортів бюджетних програм, а використовувати як опосередковані показники ефективності функціонування органів державного управління.

Систематизація показників за критеріями, передбаченими бюджетними програмами з керівництва та управління в різних сферах дозволила здійснити їх розмежування на загальні для усіх органів державного управління і відповідних бюджетних програм та специфічні для окремих міністерств і відомств.

Для оцінки ефективності програмно-цільового фінансування центрального органу виконавчої влади з питань освіти, науки та інноваційної діяльності (чи декількох органів в разі організаційного розмежування питань управління освітою, наукою та інноваційною сферою), крім перелічених вище вже застосовуваних показників доцільно було б використати такі загальні і для інших органів державної влади показники ефективності у відношенні до чисельності штатних одиниць міністерства (відомства) або суми бюджетного призначення для реалізації програми:

- 1) кількість виданих ліцензій, сертифікатів, дозволів на здійснення тієї чи іншої діяльності;
- 2) кількість укладених міжнародних угод, договорів з питань науково-технічного та освітянського співробітництва;
- 3) кількість впроваджених інформаційно-аналітичних систем в центральному апараті;
- 4) кількість створених спеціалізованих веб-порталів як складової державної інформаційної мережі;
- 5) кількість додаткових робочих місць, підключених до глобальних інформаційних мереж та системи електронного документообороту;
- 6) кількість укладених договорів (контрактів) на виконання наукових досліджень з пріоритетних напрямів діяльності міністерств (відомств).

Що ж до відповідних показників якості, то вони відображаються у питомій вазі дозвільних документів, виданих у встановлені законодавством терміни, ратифікованих парламентом угод і договорів, підвищення рівня якості доступу, обробки, зберігання та швидкості пошуку інформаційних ресурсів, оперативності отримання звітних даних, інформованості прийняття управлінських рішень. У сучасних умовах саме розробка інновацій є пріоритетним напрямом стратегічного планування в органах державної влади. Метою цього процесу є визначення основних напрямів системи державного управління та її окремих компонентів у сфері розробки та впровадження управлінських інновацій; розробка та впровадження нових управлінських процесів при переході на нову модель державного управління; удосконалення управлінських технологій, що забезпечують підвищення ефективності управлінської діяльності.

Література

1. Записка Секретариата ЕКОСОС ООН «Инновации в сфере управления и государственно-административной деятельности как средство достижения согласованных на международном уровне целей развития, в том числе целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия» от 16.02.2006 г.
2. Кокорин Д.И. Инновационная деятельность. – М. : Экзамен, 2001. – 576 с.
3. Морозов Ю.П., Гаврилов А.И., Городнов А.Г. Инновационный менеджмент : учеб. пособие. – 2-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 471 с.
4. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 № 538-р.
5. Про затвердження Порядку проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.08.2004 № 1017.
6. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 400 с.
7. Innovations in Governance and Public Administration: Replicating what works – United Nations New York, 2006

Гуляєва Н.М., канд. екон. наук,
декан факультету економіки, менеджменту та психології;
Камінський С.І., канд. екон. наук,
ст. викладач кафедри економіки та фінансів підприємства,
Київський національний торговельно-економічний університет

КЛЮЧОВІ РИЗИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЦИКЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

За сучасною концепцією управління об'єктами фінансів підприємства вважається раціональним поєднання моделей процесно-орієнтованого і ризико-орієнтованого підходів в управлінні фінансовим циклом підприємства. Зокрема, коли прояви ризиків як внутрішнього, так і зовнішнього характеру суттєво порушують рівновагу операційної діяльності

Проблему управління ризиками в підприємницькій та фінансово-господарській, підприємницькій діяльності досліджували багато вчених, зокрема В.А. Абчук, А.П. Альгін, І.Т. Балабанов, І.О. Бланк, В.В. Ветлінський, Ю.Л. Воробйов, Л.П. Гвоздарєва, Д.С. Гончаров, В.М. Гранатуров, П.Г. Гратовий, М.І. Диба, А.А. Кудрявцев, М.Г. Лапушта, Г.Г. Малинецький, Н.А. Махугов, В.Н. Минат, Г.В. Осовська, С.Н. Петрова, А.С. Рубенчик, О.С. Стоянова, Л.Н. Тепман, Л.А. Філіппов, Б.Б. Хрусталь, Г.В. Чернова, А.С. Шапкин та багато ін.

Проте, слід зазначити, що дослідження цієї проблематики здійснювались на рівні підприємства в цілому. В той же час структуровано, в розрізі його фінансової діяльності, зокрема управління фінансовим циклом, дана проблема в наукових працях не представлена.

Проте введення ризику як об'єктивно існуючого явища в підприємницькій та фінансовій діяльності до складу об'єктів управління дає змогу поглибити сутність цього поняття вдосконалити класифікаційні ознаки, ідентифікувати ризики саме в управлінні фінансовим циклом, сформулювати концептуальні засади механізму управління ними. Тобто йдеться про створення базової моделі управління ризиками в системі управління фінансовим циклом підприємства.

Дослідження різних підходів до визначення поняття ризиків дозволили визначити в загальному вигляді найбільш типологічні, а саме:

І.Т. Балабанов визначає ризик як можливу загрозу втрат, які походять з специфіки різних явищ природи та діяльності людини [1, с. 86].

Л.Н. Темпана вважає, що ризик являє собою можливість виникнення небажаних ситуацій в процесі реалізації планів та бюджетів підприємства [2, с. 112].

О.А. Грунін та С.О. Грунін [3, с. 94] розглядають ризик в бізнесі як фактор або причину загрози збитків.

О.В. Бондар виділяє поняття господарський (підприємницький) ризик і вважає, що останній виникає при будь-яких видах діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів, послуг, їх операціями, комерцією, реалізацією соціально-економічних і науково-технічних проектів [4, с. 112].

Проте, на нашу думку, найбільш чітко формулює поняття «фінансовий ризик» І.О. Бланк [5, с. 132], що трактує його як результат вибору власників або менеджерів підприємства альтернативних рішень, спрямованих на досягнення бажаного цільового результату фінансової діяльності, усвідомлюючи можливості понесення фінансових втрат через невизначеність умов його реалізації.

Узагальнюючи різні підходи можна визначити основні сутнісні ознаки ризику, а саме:

- загроза чи небезпека. По своїй сутнісній природі поняття «ризик» означає певну загрозу для подальшої діяльності підприємства в разі настання ризикової події;
- невизначеність ситуації, як джерело ризику, коли поняття «ризик» пов'язують з неможливістю точного економічного обґрунтування можливих втрат для діяльності підприємства від ризикованих подій;
- наслідки – втрата фінансових ресурсів чи майна. Настання будь-якої ризикованої події для підприємства супроводжується матеріальними чи нематеріальними втратами;
- необхідність альтернативного пошуку рішення. Проявлення будь-якого ризику в господарській діяльності підприємства має місце при реалізації одного конкретного управлінського рішення з їх множини. Тому має бути обґрунтоване саме оптимальне з наявних рішень, виходячи із економічних інтересів підприємства і співвідношень «дохідність – ризик».

Використовуючи наведені сутнісні характеристики поняття «ризик» можна розширити його визначення, а саме:

Ризик фінансово-господарської діяльності представляє собою загрозу чи небезпеку підприємству внаслідок прийняття неоптимального управлінського рішення з можливих альтернативних, втратити його фінансові ресурси, майно.

В основі природи ризику лежить ринкова діяльність підприємства в умовах невизначеності та альтернативності вибору управлінських рішень. Тобто, можна стверджувати що ризики супроводжують діяльність підприємства протягом всього життєвого циклу.

Деякі вітчизняні та закордонні вчені стверджують, що ризик по суті є оборотною стороною підприємницької діяльності. Прагнення до максимізації прибутку має базуватися на усвідомленні об'єктивності підвищення рівня ризику. Тобто, головним завданням є не тільки пошук без ризикових рішень, а прийняття таких рішень в яких ризик достатньою мірою є керованим щодо наслідків його дії.

Відповідно, головною задачею менеджменту підприємства є забезпечення кваліфікованої ідентифікації та оцінки ризиків в процесі управління та розробки комплексних заходів щодо їх мінімізації.

Стосовно основної (поточної) та фінансової діяльності підприємства торгівлі одним з ключових аспектів управління, де слід масштабно застосовувати ризик-менеджмент, є процес управління фінансовим циклом, що всебічно охоплює як торговельні, так і фінансові операції.

З позиції фінансового менеджменту ідентифікацію ризиків фінансового циклу слід проводити у відповідності до його складових: обороту товарних запасів, грошових коштів, дебіторської та кредиторської заборгованостей.

З позиції торговельного менеджменту ідентифікацію ризиків фінансового циклу слід структурувати по процесах закупівлі, зберігання та реалізації товарів.

Таким чином, розглядаючи структуру фінансового циклу підприємства торгівлі через його складові – оборотність товарних запасів, грошових активів, дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості – управління його поточною діяльністю треба структурувати за цими об'єктами і тим самим визначити напрями та інструменти ідентифікації потенційних ризиків. Отже, природа ризиків в управлінні фінансовим циклом може трактуватися поелементно за джерелами виникнення.

Складовою фінансового циклу є показник тривалості обороту товарних запасів, які є невід'ємною частиною оборотних активів підприємства торгівлі і формуються за асортиментним підходом за потребою у товарних ресурсах.

Управління товарними запасами в системі фінансового управління і управління фінансовим циклом, як вже зазначалося, є багатовекторним процесом. Це ускладнює процедуру ідентифікації ризиків, і потребує чіткої типології за джерелами виникнення і сферами проявлення. В цій сфері розрізняють:

1. Ризик, пов'язаний зі зміною попиту на товари;
2. Ризик, пов'язаний зі зміною кон'юнктури споживчого ринку в цілому;
3. Ризик, пов'язаний з помилкою у виборі постачальників;
4. Ризик, пов'язаний зі зміною структури асортименту товарів;
5. Ризик, пов'язаний з порушенням ритмічності постачання товарів;
6. Ризик, пов'язаний з втратами від закупівлі товарів за вищими закупівельними цінами ніж у конкурентів;
7. Ризик, пов'язаний з хибним вибором постачальника;
8. Інші види ризиків, пов'язані з управлінням товарними запасами.

Слід також зазначити, що ідентифікація ризиків у процесі управління товарними запасами є ключовою процедурою в ризик-менеджменті, оскільки товарні запаси є найменш ліквідним оборотним активом підприємства і суттєво впливає на його показники ліквідності, платоспроможності та фінансової рівноваги.

Суму втрат від настання ризикованої події, пов'язаної з товарними запасами, можна визначити за формулою:

$$R_z = \sum_{i=1}^n Bz_i, \quad (1)$$

де Bz_i – втрати від настання i -ої ризикованої події в управлінні товарними запасами.

Наступним елементом фінансового циклу є тривалість обороту дебіторської заборгованості. Реалізація товарів підприємства торгівлі може відбуватися як з негайною оплатою за товари (через грошові активи) або з відстроченням платежу та наданням споживчого кредиту, тобто з формуванням дебіторської заборгованості. Ці елементи активів формують швидколіквідну складову майна підприємства. Тому ідентифікація ризиків, пов'язаних з управлінням грошовими коштами та дебіторською заборгованістю, є надзвичайно важливим напрямом у фінансовому менеджменті.

Потенційну суму втрат через фінансові ризики, пов'язані з окремими напрямками формування фінансового циклу підприємства, а саме дебіторської заборгованості можна визначити як:

$$R_{ДЗ} = \sum B\delta z_i, \quad (2)$$

де $B\delta z_i$ – втрати від настання ризикованої події при управлінні дебіторською заборгованістю.

Зокрема джерелами потенційних втрат в управлінні цими видами оборотних активів є:

- | | | |
|----|---|---|
| I | { | <ol style="list-style-type: none"> 1. Ризик, пов'язаний зі зміною ціни реалізації товару; 2. Ризик зниження об'єму реалізації товарів; 3. Ризик, пов'язаний з вибором форм розрахунків при реалізації товарів; 4. Валютний ризик; 5. Ризик інфляційного знецінення; 6. Ризик, пов'язаний з необґрунтовано завищеним терміном надання споживчих кредитів; |
| II | { | <ol style="list-style-type: none"> 7. Ризик, пов'язаний з необґрунтовано завищеним лімітом обсягу споживчих кредитів; 8. Ризик, пов'язаний з непогашенням вчасно дебіторської заборгованості; 9. Ризик, пов'язаний з необхідністю залучення факторингових інструментів для стягнення заборгованості з покупців; 10. Ризик, пов'язаний з необхідністю судових процедур щодо стягнення заборгованості від покупців; 11. Ризик недоотримання доходів. |

Перша група ризиків притаманна процесам управління грошовими коштами та прирівняними до них активами та дебіторською заборгованістю, а друга група проявляється лише в процесах управління дебіторською заборгованістю.

Сукупність ризиків, що виникають при управлінні товарними запасами, грошовими та прирівняними до них активами і дебіторською заборгованістю характеризує по суті ризики, які супроводжують формування операційного циклу підприємства торгівлі.

Тривалість обороту кредиторської заборгованості є останнім елементом фінансового циклу, який суттєво впливає на фінансову стійкість підприємства торгівлі, певною мірою на ефективність його діяльності в цілому. Кредиторська заборгованість характеризує поточні зобов'язання підприємства, і перелік ризиків, що можуть стати джерелом втрат для підприємства є наступним:

1. Ризик, пов'язаний з замалими термінами відстрочки платежу постачальникам;
2. Ризик, пов'язаний із завищенням цін при закупівлі з відстрочкою платежу;
3. Ризик, пов'язаний з вадами банківських операцій при розрахунках з постачальниками;
4. Процентний ризик;
5. Валютний ризик.

Сума втрат від реалізації фінансових ризиків, пов'язаних з управлінням кредиторською заборгованістю, можна представити, як:

$$R_{K3} = \sum B_{K3i}, \quad (3)$$

де B_{K3i} – втрати від настання ризикованої події при управлінні кредиторською заборгованістю підприємства торгівлі.

Отже, загальні втрати від ризикової події при управлінні фінансовим циклом можна представити як:

$$\Phi_r = R_3 + R_{ДЗ} + R_{K3} \quad (4)$$

В цілому процес формування фінансового циклу підприємства торгівлі повністю відображає його торговельно-технологічний цикл. Групу ризиків, що виникають під час даного процесу, прийнято називати комерційними і розглядаються як сукупність.

До таких ризиків відносять:

1. Ризики, пов'язані з транспортування товарів;
2. Ризики, пов'язані з процесом прийому товарів;
3. Ризики, пов'язані з процесом зберігання товарів;
4. Ризики, пов'язані з передпродажною підготовкою товарів;
5. Ризики, пов'язані з реалізацією товарів.

Процес закупівлі товарів передбачає його доставку від постачальників до підприємства торгівлі. Доставка може відбуватися залізничним, автомобільним, морським, повітряним чи іншим транспортом як в межах кордонів держави (внутрішня), так і за її межами (міжнародна). Відповідно виникають ризики недоотримання товарів через втрати чи пошкодження при доставці, що ідентифікується як транспортний ризик. Транспортні ризики можуть проявитися у настанні дорожньо-

транспортних пригод, чи у зв'язку з проблемами із засобами транспортування, а саме:

Таблиця

Визначення основних втрат, пов'язаних з реалізацією транспортних ризиків*

Стаття додаткових втрат	Втрати у разі настання дорожньо-транспортних пригод	Втрати, пов'язані з засобами транспортування
<i>втрата товарів (S_T)</i>	+	+
<i>втрати, пов'язані з засобом транспортування (S_3)</i>	+	+
<i>додаткові втрати, пов'язані з супроводжуючим персоналом (S_{II});</i>	+	+
<i>інші втрати (S_I)</i>	+	+

* Розроблено авторами.

У будь-якому випадку для підприємства торгівлі визначення ймовірної суми втрат при настанні ризикової події є надзвичайно важливим завданням.

При управлінні транспортними ризиками слід враховувати можливість часткового страхування втрат, що дозволяє підприємству отримати страхову компенсацію (S_V) при настанні ризикової події. Тоді, сукупність втрати підприємства від реалізації транспортного ризику можуть бути визначені як:

$$Tr = S_T + S_3 + S_{II} + S_I - S_V \quad (5)$$

Наступна група ризиків пов'язана з процесом прийому товарів. Головним чином це пов'язано з тривалістю цієї процедури. Так, недостатня кількість працівників, що приймають товар, залученого під час прийому товарів обладнання можуть стати причиною додаткових збитків, зокрема:

1. Товар може бути зіпсований через порушення терміну придатності, що означає по суті втрату товару (S_T);

2. Недоотриманий дохід, пов'язаний з повною відсутністю чи недостатністю даного товару у продажі (S_D);
3. Збільшення витрат, пов'язаних з понаднормовим простоем засобів транспортування (S_{TP}).

Загальні втрати можна визначити як:

$$Прр = S_T + S_D + S_{TP} \quad (6)$$

Уникнути ризиків цього виду підприємство може повністю шляхом чіткої організації процесу прийому товарів.

Ризики, що виникають при зберіганні товарів, головним чином оцінюються через втрати підприємства, пов'язані безпосередньо з самим товаром (зіпсування, втрата товарного виду, крадіжки та ін.) та відбивають вплив групи факторів, пов'язаних з місцем зберігання коли є ймовірність нанесення шкоди не лише основним засобам підприємства (S_{O3}), а й безпосередньо товару. Мінімізація втрат в цьому випадку досягається страхуванням основних фондів підприємства, що дозволяє при настанні ризикової події отримати страхове відшкодування. Максимальні втрати, пов'язані з цією групою ризиків, можна визначити як:

$$Збр = S_T + S_{O3} - S_V \quad ((7)$$

Передпродажна підготовка в діяльності підприємств торгівлі посідає дуже важливе місце і може бути досить трудомістким процесом, особливо на підприємствах з широким асортиментом товарів. Відповідно, і при даній операції можуть виникнути ризики. Зокрема:

- у зв'язку з нанесенням шкоди самому товарів;
- через помилку при маркуванні товару (ціна, період зберігання чи придатності, інша інформація);
- через нехтування основними принципами і критеріями мерчандайзингу викладці товарів у торгівельній залі;
- через крадіжки і псування товару.

В будь-якому випадку ця група ризиків пов'язана з втратами вартості безпосередньо самого товару. Максимальні втрати від настання цієї групи ризиків складаються з вартості товарів, недоотриманням доходу та витрат на утримання персоналу та зберігання товарів (S_{zb}), які потрапили в зону ризиків:

$$IIIr = S_T + S_D + S_{II} + S_{zb} \quad ((8))$$

Є група ризиків, що пов'язана з процесом реалізації товарів, який є ключовим в торговельно-технологічному циклі підприємства. А саме:

1. Ризики, пов'язані з встановленням роздрібною ціни самого товару;
2. Ризики недоотримання доходу у зв'язку з неоптимальною номенклатурою та асортиментом товарів;
3. Ризики, пов'язані з неякісним обслуговуванням покупців;
4. Ризики, пов'язані з псуванням та крадіжками товарів в торговельному залі;
5. Ризики, пов'язані з коливаннями кон'юнктури ринку, у сегменті якого працює підприємство;
6. Ризики, пов'язані з втратою ділової репутації підприємства;
7. Ризики, пов'язані з втратою чи псуванням майна підприємства, що технічно забезпечує процес реалізації товарів.

Отже, на величину втрат при настанні ризикової події у процесі реалізації товарів впливають вартість товарів, величина недоотриманого доходу, втрати, пов'язані з використанням відповідного майна, що можна представити як:

$$Pr = S_T + S_D + S_{O3} \quad (9)$$

Крім того, групу ризиків, пов'язаних з процесом формуванням тривалості фінансового циклу, можуть доповнювати ризики що виникають безпосередньо на стадії торговельно-технологічного циклу, тобто комерційні ризики. Максимально можливі втрати від цієї групи ризиків можуть складатись:

$$Kr = Tr + IIpr + Zbr + IIIr + Pr \quad (10)$$

Тоді максимально можливі втрати від реалізації ризиків, що супроводжують процес формування фінансового циклу підприємства торгівлі в цілому можна представити як сукупність втрат від настання фінансових та комерційних ризиків:

$$R_{T\Phi\Pi} = \Phi r + Kr \quad (11)$$

Дослідивши процес формування фінансового циклу як об'єкт торгового та фінансового менеджменту з позиції ризик-менеджменту було виявлено, що оптимізація тривалості фінансового циклу є складною багато параметричною задачею, де врахування впливу ризиків суттєво впливає на значення показника.

Ризик-менеджмент підприємства торгівлі в контексті управління фінансовим циклом потребує дієвого механізму, який складатимуть спеціальні методи та інструменти ідентифікації і нейтралізації супроводжуваних ризиків.

Література

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
2. Тэпман Л.Н. Риски в экономике / Л.Н. Тэпман. – Москва : Юнити Дана, 202. – 380 с.
3. Грунин О.А., Грунин С.О. Экономическая безопасность. – СПб. : Питер, 2002. – 160 с.
4. Бондар В.О. Ситуаційний менеджмент : навч. посіб. / В.О. Бондар. – Київ : Центр навч. літ., 2010. – 326 с.
5. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – Киев : Ника Центр, 2005. – 600 с.

Жураховська Л.В., канд. екон. наук, МВА,
доцент кафедри банківської справи,
Школьна М.О., студентка магістратури,
Київський національний торговельно-економічний університет

ТЛУМАЧЕННЯ ПІДХОДІВ ДО СТРУКТУРИ РИНКІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Серед підходів / критеріїв до структури ринків фінансових послуг у науковій літературі можна виділити такі:

- за видами фінансових ринків
- за видами фінансових інструментів
- за видами послуг у фінансовому секторі.

Аналіз підходів науковців до структури ринків фінансових послуг за видами фінансових ринків та фінансових інструментів надається нами у табл. 1.

Таблиця 1

**Підходи науковців до структури ринків фінансових послуг
за видами фінансових ринків та фінансових інструментів***

Автор/ Джерело	Ринки, на які поділяється ринок фінансових послуг
Dr. Rahul Sawlikar [2]	<ul style="list-style-type: none"> • Грошовий • Ринок капіталів • Страховий • Ринок деривативів • Валютний
World economic forum [12]	<ul style="list-style-type: none"> • Ринок грошей • Страховий • Кредитний • Ринок капіталів • Інвестиційний
Подкатилова Е.В. [14]	<ul style="list-style-type: none"> • Фондовий (державних облігацій, векселі, акції, корпоративні облігації) • Кредитний (короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий) • Валютний (форекс, валютний ринок кредитів та ринок міжнародних облігацій) • Ринок дорогоцінних металів
Wikipedia [11]	<ul style="list-style-type: none"> • Капіталів • Грошовий • Деривативів • Страховий • Валютний
IMAS Corporate Finance [5]	<ul style="list-style-type: none"> • Інвестиційний • Страховий • Позиковий • Ринок супровідних фінансових послуг
Cara S. Lown, Carol L. Osler, Philip E. Strahan, and Amir Sufi [1]	<ul style="list-style-type: none"> • Банківський • Ринок цінних паперів • Страховий
George A. Hofheimer, William E. Jackson III [3]	<ul style="list-style-type: none"> • Банківський • Ринок цінних паперів • Страховий
Global reporting initiative [4]	<ul style="list-style-type: none"> • Банківський (для фізичних та юридичних осіб) • Управління активами • Страховий
Skills scenarios for the Financial Services Sector In the European Union [9]	<ul style="list-style-type: none"> • Банківський • Страховий • Посередницький

Закінчення табл. 1

Автор/ Джерело	Ринки, на які поділяється ринок фінансових послуг
Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [13]	До ринків фінансових послуг належать професійні послуги на ринках <ul style="list-style-type: none"> • банківських послуг • страхових послуг • інвестиційних послуг • операцій з цінними паперами • та інших видах ринків, що забезпечують обіг фінансових активів

* Складено авторами за джерелами [1, 2, 3, 4, 5, 9, 11, 12, 14].

Як видно з табл.1, структуру ринку фінансових послуг можна тлумачити за різними ознаками, але основними двома з таких будуть ринки надання фінансових послуг та види самих послуг. У таблиці відображені думки зарубіжних вчених та організацій щодо поділу ринків фінансових послуг за ринками. Вочевидь, що деякі думки в таблиці не відповідають ринковому поділу, адже поділ ринків фінансових послуг за банківським, страховим та ринком цінних паперів, як це зробили George A. Hofheimer, William E. Jackson III [3] та інші науковці, більше відповідає поділу за видами послуг. Що ж до вибору найчіткішого поділу, то, на нашу думку, ближче всього до істини наблизилися Dr. Rahul Sawlika [2], Подкатилова Е.В. [14] та команда World Economic Forum [12]. Тож, підсумовуючи основні думки з таблиці, можна сказати, що ринок фінансових послуг за ринковою побудовою складається з таких:

- Грошовий ринок.
- Кредитний ринок.
- Ринок цінних паперів.
- Страховий ринок.
- Валютний ринок.

Підходи науковців до структури ринків фінансових послуг за видами фінансових послуг розглянуті нами у табл. 2.

**Підходи науковців до класифікації ринків фінансових послуг (РФП)
за видами фінансових послуг***

Автор	Послуги, на які поділяється ринок РФП
Подкатилова Е.В. [14]	<ul style="list-style-type: none"> • Банківські • Страхові • Інвестиційні
Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [13]	<ul style="list-style-type: none"> • Банківські • Страхові • Інвестиційні • Операції з ЦП • Інші
Cara S. Lown, Carol L. Osler, Philip E. Strahan, and Amir Sufi [1]	<ul style="list-style-type: none"> • Банківські • Страхові • Операції з ЦП
Wikipedia [11]	<ul style="list-style-type: none"> • Банківські (комерційні, інвестиційні) • Валютні • Інвестиційні • Страхові • Інші
Irena Asmundson [7]	<ul style="list-style-type: none"> • Банківські • Страхові • Інші
IMAS Corporate Finance [5]	<ul style="list-style-type: none"> • Інвестиційні • Страхові • Позикові та супровідні фінансові послуги
George A. Hofheimer, William E. Jackson III [3]	<ul style="list-style-type: none"> • Банківські • Інвестиційні • Страхові • Злиття та поглинання • Інші
Invest in Canada [6]	<ul style="list-style-type: none"> • Банківські • Страхові • Інвестиційні
Sri. Praveen M V [10]	<ul style="list-style-type: none"> • Надання коштів • Інвестиційні • Управління ризиками • Консультаційні • Послуги операторів ринку • Науково-дослідні

* Складено авторами за джерелами [1, 3, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 13, 14].

Розглядаючи структуру ринків фінансових послуг за видами послуг (табл. 2), можна сказати що більшість підходів науковців наближуються до такої структури ринків:

- Банківські послуги;
- Страхові послуги;
- Інвестиційні послуги.

Дуже цікавим, на наш погляд, є також розподіл ринків фінансових послуг на такі: надання коштів, інвестиційні послуги, послуги з управління ризиками, консультаційні послуги, послуги операторів ринку та науково-дослідні послуги. Цей підхід до класифікації ринків пропонує Sri. Praveen M. V. [10].

Проте, такий поділ є занадто віддаленим від суті структури ринку фінансових послуг, адже, з нашої точки зору, найбільш суттєвим є зміст операцій на фінансовому ринку.

Виходячи зі казаного вище, ринки фінансових послуг, на нашу думку, слід поділяти на такі:

- Ринок банківських послуг;
- Ринок страхових послуг;
- Ринок інвестиційних послуг;
- Ринки інших послуг.

Розглянемо підходи / критерії до класифікації ринків фінансових послуг у статистичних документах міжнародних організацій.

Серед найбільш розповсюджених підходів/критеріїв до класифікації ринків фінансових послуг у статистичних документах міжнародних організацій є такі:

- за видами діяльності на ринках фінансових послуг;
- за видами послуг у фінансовому секторі;
- за системою національних рахунків;
- за підходами міжнародних регуляторів;
- за видами фінансових ринків;
- за продуктами на фінансових ринках;
- за географічною ознакою ринків.

Поряд з вже розглянутими підходами до класифікації ринків фінансових послуг, на наш погляд, заслуговує уваги підхід за видами діяльності на ринках фінансових послуг.

Такий підхід є розповсюдженим у національних та міжнародних класифікаторах видів економічної діяльності - Statistical Classification of Economic Activities in the European Community (NACE) [15], Standard Industrial Classification (SIC) [17], North American Industry Classification System (NAICS) [18].

Так, у міжнародному статистичному класифікаторі збірнику Statistical Classification of Economic Activities in the European Community [15] виділяються такі види економічної діяльності, що належать до ринків фінансових послуг:

(К) Фінансові та страхові послуги:

1. (64) Фінансові послуги, крім послуг зі страхування і пенсійного забезпечення
2. (65) Послуги зі страхування, перестраховування і пенсійного забезпечення, крім послуг з обов'язкового соціального страхування
3. (66) Допоміжні послуги у зв'язку з фінансовими послугами та страховими послугами.

Розглянемо інший підхід до класифікації ринків фінансових послуг, а саме підхід за видами послуг у фінансовому секторі.

Класифікація послуг у фінансовому секторі згідно UNSTAD (United Nations Conference on Trades and Development) [21] є більш укрупненою та виділяє лише дві групи послуг у фінансовому секторі економіки, а саме:

1. Страхування (Insurance);
2. Фінансові послуги (Financial service).

Серед підходів, що є розповсюдженим у національних та міжнародних класифікаторах видів економічної діяльності, ми розглядаємо також підхід до класифікації ринків фінансових послуг за системою національних рахунків.

Підхід до класифікації ринків фінансових послуг за системою національних рахунків використовується національними службами статистики як в Україні, та і у країнах Європи та США. Так, згідно «Класифікації інституційних секторів економіки України (KICE)» [20], що затверджується Наказом «Про затвердження класифікації інституційних секторів економіки України» від 3 грудня 2014 року п 378 [19], нами відібрані такі відповідні національні рахунки щодо ринків фінансових послуг:

- S.123 Фонди грошового ринку
- S.124 Інвестиційні фонди негрошового ринку
- S.128 Страхові корпорації
- S.129 Пенсійні фонди
- S.122 Корпорації, що приймають депозити, крім Центрального банку
- S.126 Допоміжні фінансові корпорації
- S.127 Кептивні фінансові корпорації

- S.125 Інші фінансові посередники, крім страхових корпорацій і пенсійних фондів.

Всі обрані нами національні рахунки відносяться до розділу S.12 «Фінансові корпорації» у «Класифікації інституційних секторів економіки України (KICE)», розділ 4 [20].

Характерним для підходу до класифікації ринків фінансових послуг за системою національних рахунків є те, що за формою власності інституційні одиниці, що належать до кожного національного рахунку, незалежно від спеціалізації, поділяються Держкомстатом на такі:

- державні
- приватні
- під іноземним контролем.

Поряд з формою власності, також універсальною класифікаційною ознакою для інституційних одиниць є поділ на такі основні види юридичних осіб:

- корпорації (організації, орієнтовані на отримання прибутку – ООП)
- некомерційні організації (НКО)
- одиниці спеціального призначення (ОСП) [20].

Нарешті, ми вважаємо, що вивчаючи підходи до структури ринків фінансових послуг, потрібно розглянути такий важливий з них, як підхід до класифікації ринків фінансових послуг за принципами статистики міжнародних регуляторів.

З нашої точки зору, необхідно проаналізувати підходи до класифікації ринків фінансових послуг таких міжнародних регуляторів:

- Міжнародний валютний фонд
- Світовий Банк
- Базельський комітет Банк міжнародних розрахунків Організація економічного співробітництва і розвитку
- Комісія цінних паперів та бірж США
- Міжнародна організація комісій з цінних паперів
- Світова федерація фондових бірж.

Проаналізувавши статистичні довідники та звітність регуляторів, ми дійшли висновку, що міжнародні регулятори класифікують ринки фінансових послуг, перш за все, за видами фінансових ринків [22–29]. Так, найбільш фундаментальним підходом щодо деталізації класифікаційних ознак виділяються такі міжнародні регулятори:

- Міжнародний валютний фонд IMF
- Світовий Банк WB

- Базельський комітет / Банк міжнародних розрахунків BIS
- Організація економічного співробітництва і розвитку (OECD).

Названі регулятори, виділяючи види фінансових ринків, поділяють їх, в свою чергу, на відповідні сектори ринку, послуги або продукти [23–26].

Менш детального, переважно «продуктового» підходу до класифікації утримуються такі регулятори:

- Міжнародна асоціація ринків капіталу (ICMA)
- Світова федерація фондових бірж WFE [29].

Переважно «продуктовий» підхід до класифікації ринків фінансових послуг - за продуктами на фінансових ринках – характерний також для глобальних фінансових терміналів:

- Finance.yahoo.com
- Bloomberg
- Reuters [30–32].

Так, найбільш відомий фінансовий термінал finance.yahoo.com на своєму ресурсі поєднує підхід до класифікації ринків фінансових послуг за продуктами на фінансових ринках та за географічною ознакою ринків, виділяючи такі види продуктів та відповідні регіони:

- Валюти
- Облігації
- Товари
- Взаємні фонди
- Опціони [31].

Щодо підходу до класифікації ринків фінансових послуг за географічною ознакою ринків, то порівнюючи такий на різних інформаційних ресурсах, ми з'ясували, що цей підхід є здебільшого універсальним та загальноприйнятним на світових ринках фінансових послуг.

Враховуючи докладне тлумачення підходів / критеріїв до класифікації ринків фінансових послуг у науковій літературі, нормативних документах, а також у статистичних класифікаторах міжнародних організацій, вважаємо доцільним обрати комплексний підхід до класифікації ринків фінансових послуг, а саме за фінансовими ринками та виділити такі ринки:

- Банківський
- Страховий
- Фондовий ринок
- Ринок недержавного пенсійного забезпечення
- Інші ринки фінансових послуг.

Разом з тим, у процесі подальшої деталізації названі ринки можуть класифікуватися за критерієм виду фінансових інструментів.

Література

1. Cara S. Lown, Carol L. Osler, Philip E. Strahan, and Amir Sufi. The Changing Landscape of the Financial Services Industry – SSRN [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ssrn.com/abstract=571342
2. Dr. Rahul Sawlikar. Financial Market – Its Types And Roles In Industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.abhinavjournal.com/images/Commerce_&_Management/Aug12/6.pdf
3. George A. Hofheimer, William E. Jackson III. Evaluating the Single Financial Services Regulator Question [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://fileline.org/assets/pdf-reports/187_Hofheimer_Single_Regulator.pdf
4. Global Reporting Initiative [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/GRI-G4-Financial-Services-Sector-Disclosures.pdf>
5. IMAS Corporate Finance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://imas.uk.com/PDF/Publications/9759280469IMASAR14WEBFINA L.pdf>
6. Invest in Canada [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.international.gc.ca/investors-investisseurs/assets/pdfs/download/Financial_Services.pdf
7. Irena Asmundson [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/basics/finserv.htm>
8. Irena Asmundson [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2011/03/pdf/basics.pdf>
9. Skills Scenarios For The Financial Services Sector In The European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=9514&langId=en
10. Sri. Praveen M V. Financial Services: Study Material. – University Of Calicut, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.universityofcalicut.info/SDE/BCom_financial_services.pdf
11. Wikipedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : en.wikipedia.org/wiki/Financial_market
12. World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www3.weforum.org/docs/WEF_The_future_of_financial_services.pdf

13. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
14. Подкатилова Е.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ogbus.ru/authors/Podkatilova/Podkatilova_1.pdf
15. Statistical Classification of Economic Activities in the European Community (NACE). – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Statistical_classification_of_economic_activities_in_the_European_Community_%28NACE%29
16. «Статистическая классификация видов экономической деятельности в Европейском сообществе (NACE 2,2)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.info24.lv/ru/nace>
17. Standard Industrial Classification (SIC) System Search [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.osha.gov/pls/imis/sicsearch.html>
18. North American Industry Classification System (NAICS) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.census.gov/eos/www/naics/
19. Про затвердження класифікації інституційних секторів економіки України: Державна служба статистики України. Наказ від 03.12.2014 №378. - Режим доступу: http://cct.com.ua/2014/03.12.2014_378.htm
20. «Класифікація інституційних секторів економіки України (KICE)». – Київ, Державна служба статистики України, 2014. - Режим доступу: http://buhgalter911.com/Res/Other/KICE_378.rtf
21. UNSTAD – United Nations Conference on Trades and Development: Value, shares and growth of services exports and imports by service-category, annual, 1980-013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=17629>
22. Financial Sector Assessment. A Handbook. September 29, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsa/eng/>
23. WB Official and semi-official market & third market. Last update 16 May 2013.
24. Базельський комітет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bis.org/bcbs/Basel Committee on Banking Supervision](http://www.bis.org/bcbs/Basel%20Committee%20on%20Banking%20Supervision)
25. Bank for International Settlements (BIS) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org>.
26. Organization for Economic Cooperation and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stats.oecd.org/>
27. Комісія цінних паперів та бірж США (SEC) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sec.gov>

28. Міжнародна організація комісій з цінних паперів (IOSCO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iosco.org>
29. The World Federation of Exchanges (WFE) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.world-exchanges.org/>
30. Глобальний фінансовий портал Bloomberg [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bloomberg.com/>
31. Глобальний фінансовий портал Finance.yahoo.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance.yahoo.com/>
32. Глобальний фінансовий портал Reuters [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reuters.com/>

Камінський А.Б., д-р екон. наук, професор,
професор кафедри економічної кібернетики,
Версаль Н.І., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри страхування та ризик-менеджменту,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ДЕВАЛЬВАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ ЯК ФІНАНСОВИЙ ШОК ДЛЯ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Банківська діяльність в Україні розвивалася надзвичайно активно до осені 2008 р., коли наслідки глобальної фінансової кризи перервали цей динамічний розвиток. Найпершим шоком для банків стала значна девальвація національної валюти – за жовтень – грудень 2008 р. національна валюта втратила у своїй вартості 38,57%. На перший погляд, девальвація не могла б мати безпосередніх серйозних наслідків для банків (адже існують обмеження щодо відкритої валютної позиції банків), якби не високий рівень фінансової доларизації банківської системи України та наявність вторинних ефектів: виникнення кредитного ризику внаслідок кредитування в іноземній валюті економічних агентів, які мали надходження виключно або переважно в національній валюті, а також загострення ризику ліквідності через неспроможність банків отримати валюту за прийнятним курсом для розрахунку з валютними вкладниками. Ситуація, яка склалася в банківській системі через девальвацію, по ідеї мала б слугувати уроком для недопущення подібної ситуації в майбутньому. Але чи було засвоєно цей урок, показала криза вже 2014–2015 рр., впродовж якої девальвація

національної валюти склала близько 66,67%. Метою дослідження є, по-перше, розробка нових підходів до визначення рівня депозитної та кредитної доларизації банківської системи, по-друге, з'ясування тенденцій щодо депозитної та кредитної доларизації, а також оцінка збалансованості покриття валютних кредитів валютними депозитами у банках за формами власності: банки з іноземним капіталом та банки з національним капіталом.

Можна сказати, що дане дослідження багаторівневе, оскільки вивчається не лише феномен фінансової доларизації в банківській системі, але й розглядаються питання форм власності банків і їх поведінки, по-перше, з точки зору доларизації активів та зобов'язань, а по-друге, їх реакції на девальвацію. Також акцентується увага на тому, що девальвація стала для банківської системи фінансовим шоком (до речі, як для центрального банку, так і для банків), на який необхідно було реагувати, і наслідки якого, по ідеї, мали бути враховані в подальшому в розробці політик кожного з зазначених економічних агентів. Відповідно, й базова література, яка послугувала поштовхом для розробки даної проблематики, є достатньо широкою за тематичними напрямками. Передусім, це дослідження в сфері фінансової доларизації, основна увага яких акцентована на з'ясуванні позитивних та негативних рис доларизації, її наслідків, зокрема й для банків (Neanidis, Savva, 2009). Водночас, досить часто вчені концентрують увагу лише на доларизації депозитів (Broda, Yeyati, 2006, Honohan, Shi, 2003) або доларизації кредитів (Luca, Petrova, 2008). Питання доларизації економіки України знаходилися в полі зору вітчизняних науковців, переважна більшість яких звертала увагу на серйозні недоліки та негативні наслідки доларизації, зокрема Береславська О., Зимовець В., Шелудько Н. (2006), Лобозинська С., Дуда Б. (2013), Ставицький А. (2015). Звичайно, ми не могли лишити поза увагою праці науковців, які досліджують особливості діяльності банків з іноземним та національним капіталом, зокрема Crystal J., Dages G., Goldberg L., (2001), De Haas, R., Korniyenko Y., Loukoianova E., Pivovarsk A. (2011), Claessens, Van Horen (2012), Івасів І., Корнилюк Р. (2011).

Питання методології у визначенні рівня доларизації кредитів та депозитів банків є надзвичайно важливим, адже проблема полягає у тому, що, кредити та депозити банків в іноземній валюті обліковуються у фінансовій звітності в національній валюті за курсом на дату, на яку звітність формується. В умовах девальвації національної валюти зростання обсягів валютних кредитів чи депозитів у гривневому еквіваленті може бути обумовлене двома факторами: зростанням обсягів та їх

переоцінкою. Ми вважаємо, що ці два фактори варто розмежувати, а отже, класичний підхід до розрахунку рівня доларизації як питомої ваги валютних кредитів чи депозитів у загальному обсязі кредитів чи депозитів є контроверсійним. Так, ми справді побачимо, що роль іноземної валюти зростає, однак, не стільки за рахунок зростання обсягів іноземної валюти, як через знецінення національної валюти щодо іноземної валюти. Протилежну ситуацію отримаємо у разі ревальвації національної валюти. Один з варіантів розв'язання даної проблеми пропонується Mwase, Kumah (2015), які вважають, що необхідно розрізняти номінальну та реальну депозитну доларизацію. Номінальна депозитна доларизація розраховується за традиційною методикою, а реальна депозитна доларизація має розраховуватися з урахуванням зміни курсу валют. Для детального розгляду даної проблеми сконцентруємо увагу на депозитній доларизації та різкій девальвації національної валюти. Будемо вважати, що в банку відкрито два депозити в момент часу t_0 , курс складає 10 гривень за 1 долар, відсотки не нараховуються:

депозит 1 – 100 гривень,
депозит 2 – 100 доларів США.

Таким чином, зобов'язання банку в гривневому виразі становитимуть $100 + 100 \cdot 10 = 1100$ гривень. В момент часу t_1 – відбувається лише зміна одного параметра – валютного курсу, який становитиме 20 гривень за 1 долар США, і вже зобов'язання банку складатимуть: $100 + 100 \cdot 20 = 2100$ гривень. Ми можемо бачити, що обсяг зобов'язань у гривневому еквіваленті зріс, однак насправді жодного зростання не відбулося, банк досі володіє 100 гривнями і 100 доларами США, а зростання обумовлене лише девальвацією національної валюти. Отже, номінальна депозитна доларизація за нашим прикладом становитиме для часу t_0 :

$$DDI_{t_0} = \frac{FCD_{t_0}}{(FCD_{t_0} + LCD_{t_0})} = \frac{1000}{1000 + 100} = 0,91, \quad (1)$$

де DDI_{t_0} – індекс депозитної доларизації в час t_0 ;

FCD_{t_0} – валютні депозити, конвертовані в національну валюту;

LCD_{t_0} – депозити в національній валюті.

Відповідно, для часу t_1 індекс доларизації становитиме:

$$DDI_{t_1} = \frac{FCD_{t_1}}{(FCD_{t_1} + LCD_{t_1})} = \frac{2000}{2000 + 100} = 0,95, \quad (2)$$

На перший погляд значення показника є некоректними. Насправді, зростання обсягу валютних вкладів в банку не відбулося, відбулася лише девальвація національної валюти. Отже, в умовах плаваючих курсів розрахунок рівня доларизації за стандартною методою може призвести до неправильної оцінки ситуації, і відповідно до неадекватних рекомендацій.

Своєю чергою Mwase, Kumah (2015) пропонують вдосконалену формулу депозитної доларизації з урахуванням змін валютних курсів, а саме:

$$DDI = \frac{adjFCD_t}{adjFCD_t + LCD_t'} \quad (3)$$

де $adjFCD_t$ – обсяг валютних депозитів на відповідну дату, скоригований з урахуванням зміни валютного курсу, який своєю чергою розраховується за формулою:

$$adjFCD_t = \frac{FCD_t}{NER_t} \cdot NER_{t=0}, \quad (4)$$

де NER_t – це номінальний обмінний курс на дату, на яку розраховується скоригований обсяг валютних депозитів;

$NER_{t=0}$ – це номінальний обмінний курс на базову дату.

Якщо застосувати дану формулу до нашого прикладу, отримаємо такий результат:

$$adjFCD_t = \frac{2000}{20} \cdot 10 = 1000 \text{ гривень,}$$

відповідно

$$DDI_{t_1} = \frac{1000}{1000 + 100} = 0,91$$

Отже, ми отримали той фактичний рівень депозитної доларизації, який є насправді в банківській системі. Запропонований підхід безумовно заслуговує на увагу. Водночас, є певні зауваження щодо нього: по-перше, фіксується валютний курс на певну базову дату, і власне від неї розпочинається порівняння. По-друге, не враховується той факт, що відбудеться приплив нових валютних депозитів, які справді мають бути конвертовані в національну валюту за поточним курсом. Саме тому, наша позиція полягає у тому, що якщо ми справді хочемо дізнатися

рівень депозитної доларизації, варто йти іншим шляхом: позбутися валютного курсу і оперувати лише обсягами депозитів у національній валюті (LCD_{LC}) та в іноземній валюті без конвертування в національну валюту (FCD_{FC}), а саме:

$$DDI = \frac{FCD_{FC}}{LCD_{LC}} \quad (5)$$

Такий підхід дозволяє уникнути недоліків, про які ми говорили вище. Крім того, цей показник цілком придатний для часового аналізу та міжкраїнового аналізу. Також хочемо відзначити, що зазначені підходи до обчислення індексу депозитної доларизації цілком можна застосувати й до обчислення індексу кредитної доларизації. Водночас, хочемо акцентувати увагу на тому, що поки що ми говорили окремо про доларизацію депозитів та кредитів, але банк – це фінансовий посередник, а отже, йому доводиться одночасно залучати депозити й надавати кредити, а це означає, що необхідно оцінювати гепи (розриви) з точки зору впливу на них девальвації. Нами пропонується в даному дослідженні спрощений підхід до розрахунку гепу між кредитами та депозитами у валюті (GAP_{fc}) як відношення валютних кредитів (FCL) до валютних депозитів (FCD). Цей показник є важливим у нашому дослідженні, оскільки, по-перше, дозволяє наочно показати проблеми, які можуть виникнути в банку в разі залучення та розміщення валютних коштів і відповідно наявності девальвації національної валюти, а по-друге, оцінити глибину проблем. Водночас, цей показник теж не позбавлений недоліків, серед яких найбільш важливим є відсутність даних щодо дюрації валютних кредитів та депозитів в тому випадку, якщо аналізується фінансова звітність окремих банків. Для порівняння ми також аналізуватимемо гепи між кредитами та депозитами у національній валюті, які розраховуватимуться за цією ж методикою.

$$GAP_{fc} = \frac{FCL}{FCD} \quad (6)$$

Дослідження динаміки і структури індексів доларизації, а також запропонований нами підхід до розрахунку індексу доларизації дозволяє нам ввести ще один новий показник для більш ґрунтовного аналізу явища доларизації, а саме показник співвідношення індексу доларизації кредитів до індексу доларизації депозитів, який дозволяє інтерпретувати

стратегії банків в сфері залучення та розміщення коштів в іноземній та національній валютах:

$$k_{\frac{LBI}{BDI}} = \frac{FCL}{LCL} \div \frac{FCD}{LCD} = \frac{GAP_{FC}}{GAP_{LC}} \quad (7)$$

Для дослідження був обраний період з 01.04.2009 до 01.01.2015 (квартальні дані). Такий вибір обумовлений тим, що в розрізі банків статистика щодо активів та зобов'язань в іноземних валютах почала офіційно оприлюднюватися з квітня 2009 року.

Також в дослідженні зроблено припущення, що єдиною іноземною валютою є долар США. Звичайно, це досить суттєве припущення, але воно може мати місце, оскільки переважна частка активів та зобов'язань в іноземній валюті номінована саме в доларах США. Крім того, на сьогодні відсутня статистика, яка б в розрізі банків дозволяла конвертувати кредити та депозити в іноземній валюті належним чином.

Зважаючи на те, що ми досліджуємо банки з іноземним капіталом та банки з вітчизняним капіталом, нами визначено банк з іноземним капіталом як банк, в якому іноземному власнику належить більше 50% капіталу. Нами проведено розмежування між «справжніми» банками з іноземним капіталом та банками з «квазііноземним» капіталом (банки, в яких власниками є резиденти України, проте капітал заведено через іноземні компанії, створені в інших юрисдикціях), останні зараховані до банків з вітчизняним капіталом.

В проведеному дослідженні спеціально зроблене розмежування депозитів (кредитів) фізичних та юридичних осіб. Це важливо в контексті розуміння процесів, які відбуваються з основними постачальниками капіталу до банків – фізичними особами. Крім того, на наше переконання саме аналіз показників доларизації в розрізі фізичних осіб відображає справжній рівень доларизації, оскільки, як правило, фізичні особи (за винятком фізичних осіб, які отримують перекази з-за кордону) не мають валютних надходжень, а конвертують національну валюту в іноземну з метою захисту від інфляційних процесів.

Доларизація банківських депозитів.

Перш, ніж порівнювати індекси депозитної доларизації банків з іноземним капіталом та банків з вітчизняним капіталом, ще раз продемонструємо на прикладі даних по банківській системі України ті підходи до розрахунку індексу депозитної доларизації, розкриті в методології. Власне, спостерігаємо саме те, що й очікували (рис. 1).

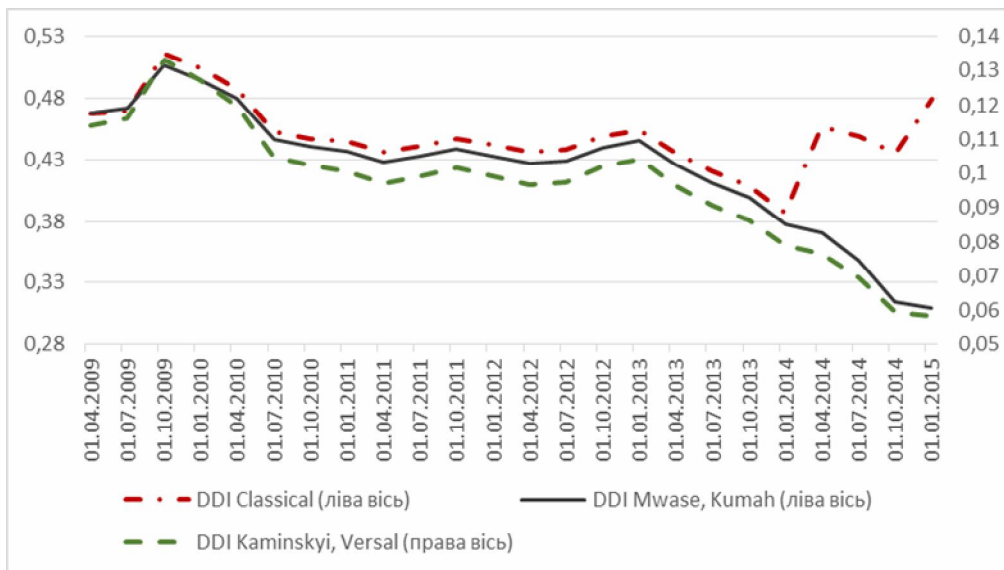


Рис. 1. Динаміка DDI, розрахованими за різними підходами, 01.04.2009 – 01.01.2015

Джерело: розраховано авторами за даними НБУ.

По-перше, класичний підхід, дійсно не спрацьовує і не відображає реальний стан справ з депозитною доларизацією. Проте, по-друге, цей показник все ж вартий уваги в контексті порівняння депозитної та кредитної доларизації, про що мова піде нижче (особливо у випадку, якщо частина валютних депозитів конвертується у кредити в національній валюті). По-третє, обидві інші методики свідчать про суттєве зниження депозитної доларизації по банківській системі України, і фактично мають однакові тренди (рівень кореляції між DDI Mwase, Kumah та DDI Kaminskyi, Versal становить 99,4%). Надалі будемо користуватися запропонованим нами підходом до розрахунку показника доларизації, зважаючи на вище наведену аргументацію.

Отже, загальна тенденція по банківському сектору з'ясована – зниження рівня депозитної доларизації, але зупинимося на тому, які процеси відбуваються в банках з іноземним капіталом та вітчизняним капіталом в контексті доларизації депозитів. Аналіз рис. 2 дозволяє зробити декілька цікавих висновків.

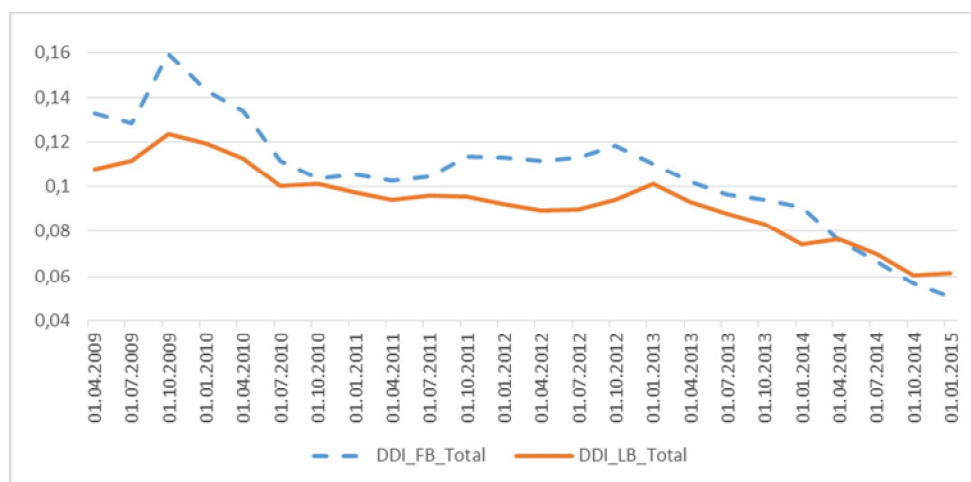


Рис. 2. Динаміка DDI в розрізі банків з іноземним капіталом та вітчизняним капіталом, 01.04.2009 – 01.01.2015

Джерело: розраховано авторами за даними НБУ.

По – перше, показник депозитної доларизації в іноземних банках (DDI_FB_Total) після різкої девальвації національної валюти у 2008 р. був суттєво вищим, ніж показник депозитної доларизації у вітчизняних банках (DDI_LB_Total). Можна навіть висунути гіпотезу, що швидше за все, в умовах нестабільності така ситуація може бути пояснена масовою недовірою економічних агентів до банків з вітчизняним капіталом, зокрема фізичних осіб. Ця гіпотеза підтверджується. За період з 01.04.2009 – 01.01.2010 в банках з іноземним капіталом темпи приросту депозитів в іноземній валюті були позитивними і становили 38,86%, в гривні – 28,83%, натомість в банках з вітчизняним капіталом були від’ємними і становили відповідно (-)4,8% та (-)13,96%. В період кризи в 2014 р. поведінка економічних агентів змінилася, однак, пояснення в цьому випадку дещо інше: ситуація була настільки складною, що всі економічні агенти мали низький рівень довіри до банків, а окрім того, варто зважити на той факт, що без проблем повернення депозитів в іноземній валюті здійснювалося саме банками з іноземним капіталом. Темпи приросту були від’ємними в обох випадках, але для банків з іноземним капіталом в іноземній валюті вони склали (-)48,78%, у національній (-)8,07%, натомість в банках з вітчизняним капіталом відповідно (-)29,77% та (-)15,25%.

Це означає, що дуже важливо поглянути на цю ситуацію в розрізі фізичних та юридичних осіб. По-друге, банки дійсно вивчили уроки кризи 2008 – 2009 рр. і впродовж усього досліджуваного періоду

намагалися знизити рівень депозитної доларизації, в т.ч. й шляхом встановлення неконкурентних ставок порівняно з процентними ставками за депозитами в національній валюті.

Аналіз динаміки депозитної доларизації банків з іноземним капіталом та банків з вітчизняним капіталом в розрізі фізичних осіб дозволяє зробити наступні висновки (рис. 3): по-перше, рівень доларизації депозитів фізичних осіб є вищим у банках з іноземним капіталом (DDI_FB_HH) порівняно з банками з вітчизняним капіталом (DDI_LB_HH). Водночас, простежується тенденція до скорочення розриву, якщо в період першої кризи розрив складав – 1,46 рази, то протягом другої – лише 1,12; по-друге, в обох видах банків простежується чітка тенденція до скорочення рівня доларизації депозитів фізичних осіб.

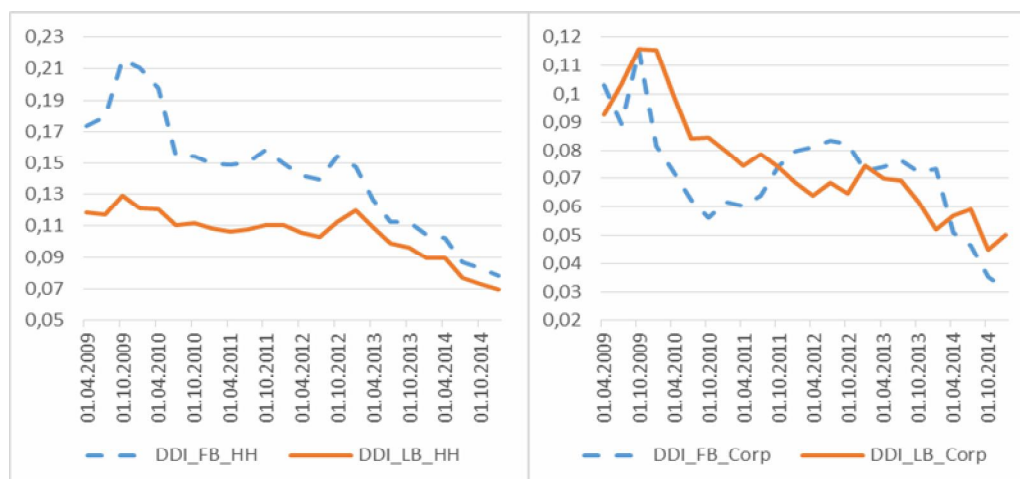


Рис. 3. Динаміка DDI в розрізі банків з іноземним капіталом та вітчизняним капіталом (графік ліворуч – DDI фізичних осіб, графік праворуч – DDI юридичних осіб), 01.04.2009 – 01.01.2015

Джерело: розраховано авторами за даними НБУ.

Причини цього процесу можна розглядати як зі сторони банків, так і фізичних осіб. Якщо вести мову про банки, то безперечно в умовах заборони на кредитування фізичних осіб в іноземній валюті у банків знизився попит на такі види депозитів, а отже, й процентна ставка. Також цьому сприяло й встановлення вищої норми резервування за депозитами в іноземній валюті порівняно з депозитами в національній

валюти. Якщо ж говорити з точки зору фізичних осіб, то варто згадати недовіру населення щодо зберігання валютних заощаджень в банках після кризи 2008 – 2009 рр., яка обумовлювалася поведінкою банків під час зазначеної кризи; ще одним фактором була проблема відшкодування валютних вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, оскільки їх повернення відбувалося у національній валюті. Цей же чинник відіграв серйозну роль під час другої кризи.

Якщо ж розглядати індекс депозитної доларизації в розрізі юридичних осіб, спостерігаємо дещо інші тенденції (рис. 3): по-перше, немає відчутної переваги банків з іноземним капіталом (DDI_FB_Corр) чи банків з вітчизняним капіталом (DDI_LB_Corр). Якщо спочатку індекс депозитної доларизації був приблизно на одному рівні в обох видах банків, то надалі були отримані різнонаправлені тенденції. Ми ведемо мову про перевагу, оскільки валютні депозити – це швидше кошти експортерів або імпортерів, а отже, якщо розглядати доларизацію під цим кутом зору, то розпорядження коштами цих суб'єктів – це справді перевага. По-друге, за результатами обох криз можемо констатувати, що у банків з іноземним капіталом в такі періоди спостерігалось суттєве зниження індексу депозитної доларизації, що ж стосується банків з вітчизняним капіталом, то зниження індексу депозитної доларизації відбувалося повільніше. Зважаючи на те, що юридичні особи зобов'язані тримати кошти в банках, суттєве зниження валютних депозитів в порівнянні з депозитами в гривні можна пояснити зниженням ділової активності.

Доларизація кредитів, так само, як і доларизація депозитів, є невід'ємною складовою банківської діяльності країн з нестабільними валютами. Звичайно, цілком логічно припустити, що банки з іноземним капіталом будуть надавати перевагу саме кредитуванню в іноземній валюті (LDI_FB_Total), оскільки вони мають, на відміну від банків з вітчизняним капіталом (LDI_LB_Total), доступ до ресурсів на міжнародних ринках, їх материнських структур, і ці ресурси будуть надані у вільно конвертованій валюті. Проте, важливе питання, якій валюті буде надана перевага при кредитуванні: адже кредити можуть надаватися як в валюті залучення коштів, так і в валюті країни, в якій банк працює. Аналіз рис. 4 засвідчує, що банки з іноземним капіталом віддавали перевагу кредитуванню в іноземній валюті, їх індекс доларизації кредитів складав на 01.04.2009 р. 0,35 порівняно з банками з вітчизняним капіталом, індекс яких становив 0,09 (рис. 4). Таким чином, можна вже зробити висновок, що, справді, банки з іноземним капіталом надавали перевагу кредитуванню в іноземній валюті. Наскільки виграш-

ною / прогашною була ця стратегія, розглянемо нижче. Наразі зупинимося на питанні доларизації кредитів фізичних та юридичних осіб за відповідним видом банків.

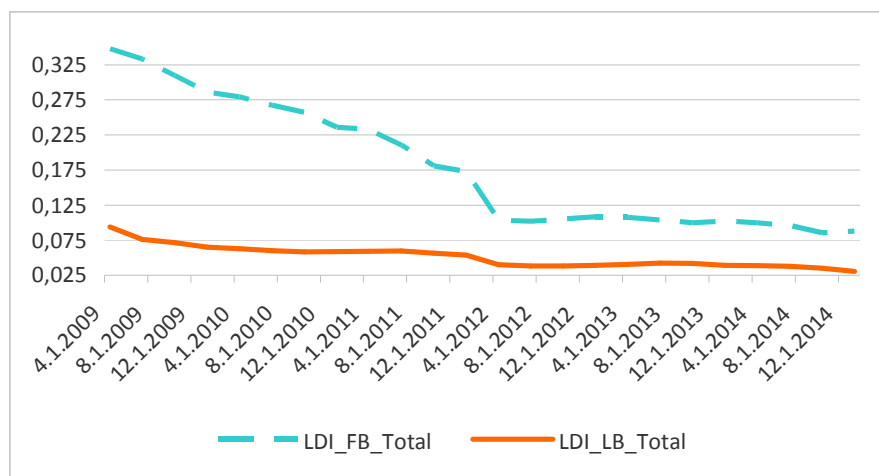


Рис. 4. Динаміка LDI в розрізі банків з іноземним капіталом та вітчизняним капіталом, 01.04.2009 – 01.01.2015

Джерело: розраховано авторами за даними НБУю

Аналіз рис. 5 дозволяє зробити однозначний висновок, що суттєво вищою була доларизація кредитів фізичним особам як банків з іноземним капіталом (LDI_FB_НН), так і банків з вітчизняним капіталом (LDI_LB_НН), ніж юридичним особам, і логічно, що банки з іноземним капіталом і в першому, і в другому випадках мали значно вищі індекси кредитної доларизації, ніж вітчизняні.

Простежується та ж сама тенденція, яку ми спостерігали з індексом депозитної доларизації, а саме суттєве зниження після кризи 2008 – 2009 рр. Також схожі й тренди: тренд на скорочення доларизації кредитів фізичних осіб, підкріплений заборонаю кредитування фізичних осіб в іноземній валюті, й достатньо невизначений тренд щодо доларизації кредитів юридичним особам.

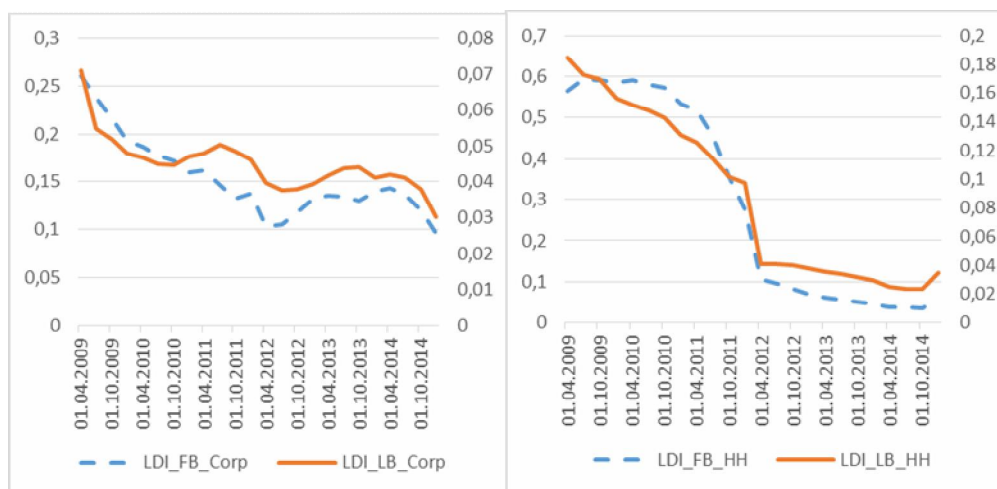


Рис. 5. Динаміка LDI в розрізі банків з іноземним капіталом та вітчизняним капіталом (графік ліворуч – LDI фізичних осіб, графік праворуч – LDI юридичних осіб), 01.04.2009 – 01.01.2015

Джерело: розраховано авторами за даними НБУ.

Аналіз кредитної та депозитної доларизації у банках, особливо з огляду їх впливу на банківську діяльність, бажано проводити у їх порівнянні. Оскільки саме порівняння дозволяє виявити вузькі місця даного феномену. Так, аналіз депозитної доларизації дозволяє визначити лише її причини, і то не всі, оскільки однією з причин може бути попит на валютні кредити, а отже, ми потребуємо знати, що відбувається з доларизацією кредитів. До речі і навпаки, варто знати, яким є забезпечення валютних кредитів валютними депозитами. Таким чином, ми підійшли до питання гепів. Традиційно, геп – це або різниця між активами та зобов'язаннями у відповідній валюті, або відношення активів до зобов'язань у відповідній валюті. В нашому дослідженні ми використовуватимемо саме останній підхід, але з тією поправкою, що аналізуватимемо розрив між кредитами та депозитами у відповідній валюті. Передусім, поглянемо на ситуацію, яка склалася в площині банків з іноземним капіталом та банків з вітчизняним капіталом (рис. 6). По-перше, банки з іноземним капіталом мали набагато вищі значення гепу між кредитами та депозитами в іноземній валюті (GAP_{fc-FB}) в порівнянні з банками з вітчизняним капіталом (GAP_{fc-LB}). На піку – 01.04.2009 – це значення для іноземних банків сягнуло 5,8 у порівнянні з 1,3 для вітчизняних банків. Фактично, це свідчить про можливості

банків з іноземним капіталом мати доступ до недепозитних ресурсів, зокрема, на міжнародних ринках капіталу, в якому вітчизняні банки були обмежені.

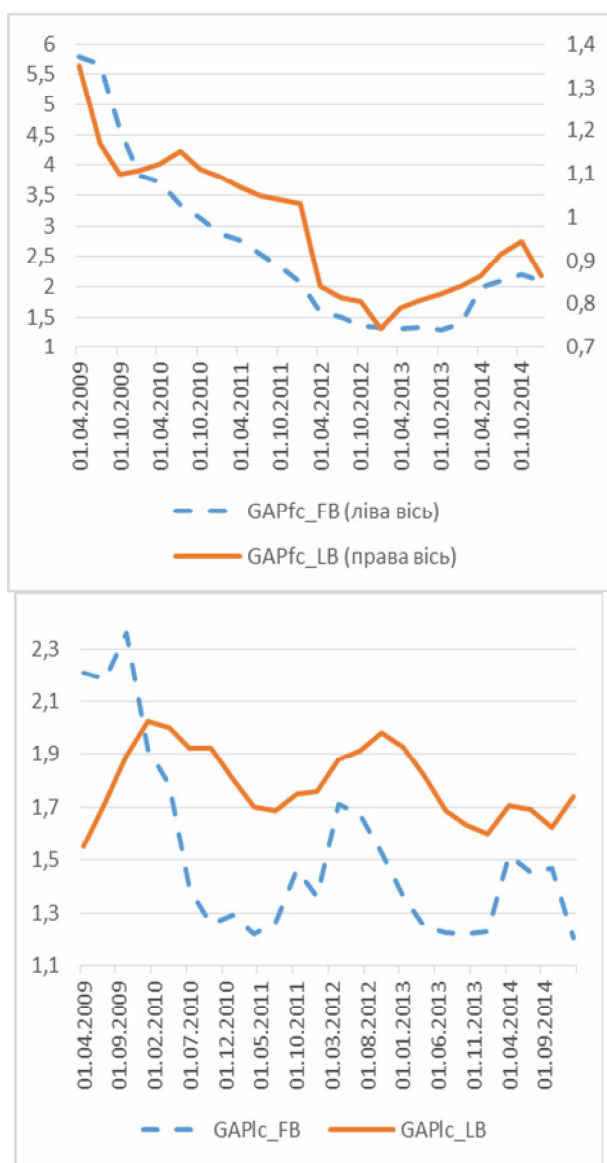


Рис. 6. Ген між кредитами та депозитами банків з іноземним та вітчизняним капіталом в іноземній та вітчизняній валютах за 01.04.2009 – 01.01.2015 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними НБУ.

Проте, в результаті кризи ситуація кардинально змінилася: на 01.01.2015 – геп для банків з іноземним капіталом становив вже 2,1, а для вітчизняних банків – 0,9. Звичайно, що, передусім, це обумовлено скороченням обсягів кредитування в іноземній валюті, і насамперед, валютного кредитування фізичних осіб, а також і звуженням можливостей міжнародних ринків капіталу після глобальної фінансової кризи, якщо говорити про банки з іноземним капіталом. Що ж стосується банків з вітчизняним капіталом, то безумовно, важливий фактор – заборона валютного кредитування фізичних осіб, а також обережність у валютному кредитуванні вітчизняних корпорацій, які не мають валютних надходжень. Як результат, депозитів в іноземній валюті було залучено більше, ніж надано валютних кредитів в цілому. По-друге, аналізуючи геп між кредитами та депозитами в національній валюті, варто відзначити той факт, що банки з іноземним капіталом (GAP_{tc-FB}) також після кризи 2008–2009 рр. пішли на шляхом подальшого збалансування кредитів та депозитів в національній валюті на відміну від банків з вітчизняним капіталом (GAP_{tc-LB}), які мали зростання гепу через зменшення обсягів депозитів на фоні незначного збільшення кредитного портфеля.

Визначимо, до якої з груп входили банки з вітчизняним капіталом, які стали в подальшому банкрутами (табл. 1). Значення даних показників розрахуємо принаймні за 2 місяці до введення тимчасової адміністрації.

Таблиця 1

Кількість банків – банкрутів в залежності від значень гепів за результатами криз 2008–2009 рр. та 2014–2015 рр.

		GAPfc										
		1		<1				>1				
				GAPfc> GAPlc	GAPfc< GAPlc	GAPfc> GAPlc	GAPfc< GAPlc	GAPfc> GAPlc	GAPfc< GAPlc	GAPfc> GAPlc	GAPfc< GAPlc	
		2008/2009	2014/2015	2008/2009		2014/2015		2008/2009		2014/2015		
GAPlc	1	-	-		-		-		-		-	
	<1	-	-	2-LB	1-FB; 3-LB	2-DB; 2-LB	6-DB; 1-FB; 5-LB	3-LB		2-DB; 2-FB; 2-LB		
	>1	-	-		6-DB; 5-FB; 64-LB		48-DB; 6-FB; 50-LB	4-DB; 26-FB; 20-LB	9-DB; 9-FB; 29-LB	4-DB; 12-FB; 8-LB	5-DB; 8-FB; 11-LB	

Джерело: складено авторами за даними НБУ.

Дані табл. 1 підтверджують хибність стратегії вітчизняних банків щодо переорієнтації гепів в умовах різкої девальвації національної валюти на відміну від стратегії банків з іноземним капіталом. Найгіршою є ситуація в умовах девальвації національної валюти, коли геп між кредитами та депозитами в іноземній валюті є нижчим, ніж геп між кредитами та депозитами в національній валюті. За підсумками і першої, і другої криз маємо відповідно 32% і 74% банкрутств банків саме з такими значеннями гепів. Найкращою видається ситуація в разі, якщо значення показника $\frac{KLDI}{DDI}$ перевищує 1 в умовах девальвації національної валюти. Звичайно, що не лише цей показник є індикатором проблем в банках, але на нього необхідно зважати в умовах високого рівня фінансової доларизації в Україні.

Таким чином, в результаті проведеного дослідження з'ясовано, що методика визначення рівня доларизації в банківській системі потребує подальшого вдосконалення доопрацювання, оскільки в умовах різкої девальвації чи ревальвації вона не повною мірою відображає реальні зміни в обсягах іноземної валюти, що знаходяться в банках. Наша пропозиція полягає у доповненні існуючих підходів підходом, при якому позиція полягає у тому, що якщо справді хочемо дізнатися рівень реальної доларизації, варто йти іншим шляхом: позбутися валютного курсу і оперувати лише обсягами активів чи зобов'язань у національній валюті та в іноземній валюті без конвертування в національну валюту. В результаті застосування даної методики можна спостерігати зниження рівня депозитної доларизації в банківській системі України за аналізований проміжок часу. Якщо розглядати ситуацію в розрізі банків з вітчизняними та іноземним капіталами, то, по – перше, показник депозитної доларизації в іноземних банках після різкої девальвації національної валюти у 2008 р. був суттєво вищим, ніж показник депозитної доларизації у вітчизняних банках. Можна навіть висунути гіпотезу, що швидше за все, в умовах нестабільності така ситуація породжена може бути пояснена масовою недовірою економічних агентів до банків з вітчизняним капіталом, зокрема фізичних осіб. Власне, ця гіпотеза підтверджується. По-друге, банки дійсно вивчили уроки кризи 2008 – 2009 рр. і впродовж усього досліджуваного періоду намагалися знизити рівень депозитної доларизації, в т.ч. й шляхом встановлення неконкурентних ставок порівняно з процентними ставками за депозитами в національній валюті. Проте, темпи зниження депозитної доларизації були різними: у банків з іноземним капіталом в кризові періоди спостерігалось суттєве зниження індексу депозитної доларизації, що ж

стосується банків з вітчизняним капіталом, то зниження індексу депозитної доларизації відбувалося повільніше.

Щодо кредитної доларизації, то банки з іноземним капіталом віддавали перевагу кредитуванню в іноземній валюті, їх індекс доларизації кредитів перевищував у 4 рази індекс доларизації кредитів банків з вітчизняним капіталом. З'ясовано, що банки з іноземним капіталом мали набагато вищі значення гепу між кредитами та депозитами в іноземній валюті в порівнянні з банками з вітчизняним капіталом. Скоріш за все, це вказує на можливість банків з іноземним капіталом мати доступ до недепозитних ресурсів, зокрема, на міжнародних ринках капіталу, в якому вітчизняні банки були обмежені. Проте, в результаті кризи ситуація кардинально змінилася. Аналіз гепу між кредитами та депозитами в національній валюті засвідчив, що банки з іноземним капіталом після кризи 2008–2009 рр. пішли шляхом подальшого збалансування кредитів та депозитів в національній валюті на відміну від банків з вітчизняним капіталом, які мали зростання гепу через зменшення обсягів депозитів на фоні незначного збільшення кредитного портфеля. Як правило, в кризові періоди банки з вітчизняним капіталом переважно компенсували зниження гепу між кредитами та депозитами в іноземній валюті зростанням гепу між кредитами та депозитами в національній валюті, або принаймні незначним зниженням на фоні значного скорочення гепу в іноземній валюті. Натомість поведінка банків з іноземним капіталом була більш послідовною: в умовах кризи скорочення гепів в обох валютах. Проведений аналіз банкрутств банків в період кризи 2008–2009 рр. та 2014–2015 рр. засвідчив правильність обраної стратегії банками з іноземним капіталом та хибність стратегії вітчизняних банків. Власне, 48 банків – банкрутів під час останньої кризи мали від'ємний геп між кредитами та депозитами в іноземній валюті та додатний – в національній валюті. Аналіз запропонованого показника співвідношення гепу між кредитами та депозитами в іноземній валюті до гепу між кредитами та депозитами в національній валюті засвідчив, що в умовах девальвації національної валюти його значення бажано має перевищувати 1 і це є однією, але не виключною, передумовою стійкості банку до шоку зміни валютного курсу.

Література

1. Береславська О. Доларизація кредитного ринку в Україні: причини і наслідки / О. Береславська, В. Зимовець, Н. Шелудько // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 3. – С. 62–71.

2. Івасів І. Вплив іноземних банків на банківську систему України / І. Івасів, Р. Корнилюк // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 10. – С. 84 – 91.
3. Лобозинська С.М. Аналіз феномену фінансової доларизації в економіці України / Лобозинська С.М., Дуда Б.Ю. // Вісник соціально-економічних досліджень, 2013 рік, випуск 1 (48). – С. 236–239.
4. Ставицький А.В. Умови стабільності банківської системи України на сучасному етапі / Ставицький А.В. // Фінанси України. – №1(230), 2015. – С. 47–58.
5. Broda C. & Yeyati E.L. (2006) Endogenous deposit dollarization, *Journal of Money Credit and Banking*, 38(4), 963–988.
6. Claessens, S., van Horen N., 2012. Foreign Banks: Trends, Impact and Financial Stability, IMF Working Paper, WP/12/10, 39 p.
7. Crystal J., Dages G., Goldberg L., 2001. Does Foreign Ownership Contribute to Sounder Banks in Emerging Markets? The Latin American Experience, Federal Reserve Bank of New York. – 49 p.
8. De Haas R., Korniyenko Y., Loukoianova E., Pivovarsk, A., 2011. Foreign Banks During the Crisis: Sinners or Saints? Mimeo, European Bank for Reconstruction and Development.
9. Honohan P. & Shi A., 2003. Deposit Dollarization and the Financial Sector in Emerging Economies. Globalization and National Financial Systems, New York: Oxford University Press.
10. Ivasiv I., Kornilyuk, R., 2011. The impact of foreign banks on Ukraine`s banking system, *Herald of the National Bank of Ukraine*, # 10, pp. 84–91 (origin. in Ukrainian).
11. Luca, A. & Petrova, I. (2008) What drives credit dollarization in transition economies?, *Journal of Banking & Finance*, 32(5), 858–869.
12. Neanidis, K. C. & Savva, C. S. (2009) Financial dollarization: Short-run determinants in transition economies, *Journal of Banking & Finance*, 33(10), 1860–1873.
13. Versal, N. Financial Dollarization: Trojan Horse for Ukraine? / N. Versal, A. Stavyt'skyi // *Ekonomika*. – 2015. – # 94 (3). – P. 21 – 45. – Retrieved from <http://www.zurnalai.vu.lt/ekonomika/article/view/8786/6477>
14. Nkunde Mwase and Francis Y. Kumah Revisiting the Concept of Dollarization: The Global Financial Crisis and Dollarization in Low-Income Countries IMF Working Paper WP/15/12 Retrieved from: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp1512.pdf>

Канєва Т.В., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Шевченко С.О., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,

Київський національний торговельно-економічний університет

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

Сучасні тенденції світового розвитку зумовлюють необхідність пошуку балансу між забезпеченням національних інтересів окремих країн та інтересами глобального розвитку. Цю задачу суттєво ускладнила світова фінансово-економічна криза, яка, з одного боку, загострила протиріччя між окремими країнами й їх об'єднаннями, а з іншого – актуалізувала спільність інтересів, наприклад, регіональних економічних партнерів або країн із економікою, що розвивається.

Отже, перед світом постало питання формування такої економічної моделі, яка забезпечить баланс між антикризовими програмами та збереженням потенціального розвитку. Розв'язання цього питання міжнародним співтовариством не можливе без реформування системи державного управління, у тому числі системи управління державними фінансами, оскільки від їх якості залежить стабільний розвиток економіки кожної країни, а відповідно й світу.

Необхідність адаптації обліково-аналітичної інформації державного сектору економіки до міжнародних стандартів обліку та звітності, не відповідність сучасним потребам прозорості інформації про державні фінанси, не забезпечення в достатній мірі процесів прийняття рішень у системі державного управління та місцевого самоврядування – потребують перегляду системи бухгалтерського обліку в державному секторі економіки.

Процес реформування бухгалтерського обліку в державному секторі України розпочався з прийняття Стратегії модернізації системи управління державними фінансами та знайшов продовження в Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки. У ній уперше було ідентифіковано суб'єктний склад бухгалтерського обліку в державному секторі економіки, визначено основні її напрямки: вдосконалення системи бухгалтерського обліку в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів, перехід на єдині методологічні засади, а також створення уніфікованого організаційного й інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку [1].

Організація бухгалтерського обліку у бюджетних установах розпочинається із формування облікової політики тому, що вона є основою ведення бухгалтерського обліку в установі. Слід зазначити, що формування облікової політики має відбуватися з урахуванням особливостей діяльності бюджетних установ. Бюджетні установи функціонують на правах державної форми власності та надають послуги громадянам від імені держави, їх діяльність регламентована і це зумовлює певні складності у формуванні облікової політики установ.

На основі правильно обраної облікової політики можна сформувати ефективну систему бухгалтерського обліку і, як результат, буде відображено всі операції, які пов'язані з виконанням кошторису й узагальненням даних обліку у звітності. Облікова політика має бути спрямована на досягнення мети бухгалтерського обліку – надання користувачам повної, правдивої і неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів установи. Для цього облікова політика має ґрунтуватись на основних принципах бухгалтерського обліку та на загальних організаційно – управлінських принципах.

Хоча в сучасній науковій літературі згадується поняття облікової політики бюджетної установи, проте недостатнє вивчення цієї проблеми призводить до того, що на практиці склався стереотипний підхід до формування облікової політики. Головні бухгалтери бюджетних установ нерідко формально підходять до розробки облікової політики. Таку позицію не можна вважати виправданою, оскільки в бюджетній установі є реальна можливість сформувати на основі прийнятої облікової політики достатньо ефективну систему бухгалтерського обліку як елемента управління установою, адже своєчасне, повне та достовірне відображення проведених операцій дає змогу керівнику приймати обґрунтовані управлінські рішення, аналізувати роботу установи, здійснювати й контролювати цільове використання засобів на основі затвердженого кошторису, виявляти незаконні витрати, що підвищить ефективність обліку бюджетної установи та використання як бюджетних коштів, так і коштів спеціального фонду.

Формування облікової політики в бюджетних установах є базовим елементом первинної організації облікового процесу. У вітчизняній практиці облікова політика стає нормативно-довідковим документом у вигляді наказу про облікову політику. Цей документ координує обліковий процес та спрямовує на досягнення основних цілей, які ставить перед собою суб'єкт господарювання незалежно від форми власності та напрямку діяльності.

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності[2]. Під підприємством у цьому визначенні маються на увазі всі юридичні особи, в тому числі і бюджетні установи. Таким чином, в облікову політику включають:

- ✓ принципи, які використовуються бюджетною установою при складанні звітності;
- ✓ методи, що застосовуються при оцінці конкретної статті фінансової звітності.

Разом з тим стосовно бюджетних установ поняття облікової політики трактують більш широко. Зокрема, в положеннях розділу II Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності», зазначено, що облікова політика визначається на основі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі [3]. Облікова політика суб'єкта державного сектору визначається у розпорядчому документі, в якому мають бути встановлені методи оцінки обліку, види сегментів та їх пріоритетність і процедури, які має застосовувати суб'єкт державного сектору в обліку.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку державного сектору 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», визначає основні підходи до формування та організації облікової політики бюджетних установ [4]. Згідно із вищезазначеним нормативним документом облікова політика суб'єкта державного сектору визначається розпорядчим актом, у якому мають бути встановлені методи обліку, оцінки, процедури котрі має застосовувати суб'єкт та щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більше ніж один варіант. Суб'єкт державного сектору має послідовно застосовувати облікову політику таким чином, щоб фінансова звітність відповідала всім вимогам національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі та має право самостійно на основі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі та інших нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку в державному секторі визначати за погодженням з головним розпорядником бюджетних коштів облікову політику, а також зміни до неї.

Отже, основна мета облікової політики бюджетної установи – сформулювати методи та принципи обліку, які б забезпечили складання прозорої, достовірної фінансової звітності, що відповідала б вимогам

національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку державного сектору. Формування облікової політики та зміни обраної облікової політики з урахуванням особливостей діяльності бюджетної установи та технології оброблення облікових даних покладене на головного бухгалтера бюджетної установи, з подальшим затвердженням наказу про облікову політику керівником установи і з погодженням із головним розпорядником бюджетних коштів. Головні розпорядники бюджетних коштів самостійно затверджують облікову політику на підставі розпорядчого документа керівника.

Як відомо, однією з особливостей бухгалтерського обліку бюджетних установ є регулювання низкою нормативно-правових актів, тому можливості для вибору варіантів суворо обмежені. Ми поділяємо думку Черкашиної Т.В. про те, що обмеження посилені у національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку державного сектору здебільшого пропонують лише один чітко визначений варіант. Це стосується обмежень у виборі методу амортизації і методів оцінки. Затвержене національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку державного сектору 121 «Основні засоби» дозволяє суб'єктам державного сектору нараховувати амортизацію тільки із застосуванням прямолінійного методу [5].

Застосування на практиці стандартів зобов'язує суб'єктів державного сектору сформувати розпорядчий документ про облікову політику за новими стандартами обліку.

Суб'єкти державного сектору нижчого рівня передають розпорядчий документ про облікову політику на погодження за відомчою підпорядкованістю суб'єктам державного сектору вищого рівня. Для суб'єктів державного сектору, що мають подвійну підпорядкованість, погодження здійснюється суб'єктом державного сектору вищого рівня, який затверджує кошторис.

Головні розпорядники бюджетних коштів самостійно затверджують облікову політику на підставі розпорядчого документа керівника.

В межах головного розпорядника бюджетних коштів застосовуються єдині підходи до облікової політики.

Розпорядчий документ про облікову політику суб'єкта державного сектору визначає, зокрема:

- одиницю аналітичного обліку запасів;
- порядок аналітичного обліку запасів, форми первинних документів, що використовуються для оформлення руху запасів, розроблені суб'єктом державного сектору самостійно;
- методи оцінки вибуття запасів;

- періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат, застосування окремого субрахунку або аналітичного рахунку обліку транспортно-заготівельних витрат;
- перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);
- строки корисного використання груп основних засобів;
- строки корисного використання груп нематеріальних активів.

Суб'єкти державного сектору зазначають у розпорядчому документі про облікову політику введені ними нові субрахунки (рахунки другого, третього порядків) із збереженням кодів (номерів) субрахунків плану рахунків бухгалтерського обліку, затвердженого в установленому законодавством порядку.

Бюджетними організаціями обирається один із методів оцінки запасів при їх вибутті (відпуску запасів у виробництво, з виробництва, продажу та іншому вибутті), наведених у Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси», [6] зокрема:

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО).

Для всіх одиниць обліку запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовується тільки один із наведених методів.

Застосування методу ФІФО є доцільним для оцінки запасів при їх відпуску у виробництво.

Також встановлюється періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів. Згідно зі стандартом 123 «Запаси» вибуття запасів може оцінюватися такими способами:

1) оцінка за щомісячною середньозваженою собівартістю проводиться щодо кожної одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів;

2) оцінка за періодичною середньозваженою собівартістю запасів проводиться щодо кожної одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на дату операції на сумарну кількість запасів на дату операції з їх вибуття [6].

Суб'єкт державного сектору визначає порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат. Сума транспортно-заготівельних витрат може узагальнюватися на окремому субрахунку або аналітичному рахунку за окремими групами запасів, якщо вони пов'язані із доставкою кількох найменувань, груп, видів запасів.

Сума транспортно-заготівельних витрат, що узагальнюється на окремому субрахунку або аналітичному рахунку обліку запасів, щомісяця розподіляється між сумою залишку запасів на кінець звітної місяця і сумою запасів, що вибули (використані, реалізовані, безоплатно передані тощо) за звітний місяць. Сума транспортно-заготівельних витрат, яка відноситься до запасів, що вибули, визначається як добуток середнього відсотка транспортно-заготівельних витрат і вартості запасів, що вибули, з відображенням її на тих самих рахунках обліку, у кореспонденції з якими відображено вибуття цих запасів.

Середній відсоток транспортно-заготівельних витрат визначається діленням суми залишків транспортно-заготівельних витрат на початок звітної місяця і транспортно-заготівельних витрат за звітний місяць на суму залишку запасів на початок місяця і запасів, що надійшли за звітний місяць.

На основі принципу послідовності облікова політика суб'єкта державного сектору має передбачати постійне (із року в рік) застосування прийнятої стабільної облікової політики.

Змінити облікову політику суб'єкт державного сектору може у виняткових випадках, прямо встановлених в національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку в державному секторі. Перегляд облікової політики має бути обґрунтований. Облікова політика може бути змінена, як правило, з початку року.

Облікова політика може змінюватися у випадках, якщо:

- змінюються вимоги органу, який здійснює функції з державного регулювання методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності;

- зміни облікової політики забезпечать більш достовірне відображення подій (операцій) у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності.

Розпорядчий документ про облікову політику суб'єкта державного сектору затверджується на час його діяльності, до якого за потреби вносяться зміни з визначеного часу.

Слід зазначити, що згідно із НП(С)БОДС 125, вплив зміни облікової політики на події та господарські операції минулих періодів відображається у звітності шляхом:

- коригування сальдо фінансових результатів попередніх періодів на початок звітного року;
- подання порівняльної інформації щодо попередніх звітних періодів [4].

У разі зміни облікової політики суб'єкта державного сектора облікова політика (із урахуванням змін) додається до річної фінансової звітності у формі опису чи додається копія розпорядчого документа. Завдання головного бухгалтера бюджетної установи подати керівникові установи пропозиції щодо визначення облікової політики і її пропозиції щодо:

- галузевих особливостей діяльності бюджетної установи;
- технології оброблення облікових даних;
- системи та форми внутрішньогосподарського обліку та правила документообігу;
- додаткових реєстрів аналітичного обліку, звітності та контролю за господарськими операціями.

Нещодавно до діючих НПСБОДС були внесені зміни і як наслідок їх необхідно відобразити в наказі про облікову політику [7]. До основних змін можна віднести:

1) за рішенням керівника суб'єкта державного сектору у розпорядчому документі про облікову політику може бути передбачено нарахування амортизації на річну дату балансу, тобто кожна установа самостійно визначає для себе періодичність нарахування амортизації (або щокварталу, або раз на рік) та зазначає про це в наказі про облікову політику

2) бюджетні установи можуть застосовувати кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку, яка не передбачена у Типовій кореспонденції. При цьому Міністерство фінансів визначило умови для застосування бюджетними установами власних кореспонденцій субрахунків: повинні бути збережені єдині методологічні засади, визначені НП(С)БОДС та іншими нормативно-правовими актами з питань бухгалтерського обліку; кореспонденція субрахунків, яка не передбачена у Типовій кореспонденції, повинна бути наведена в розпорядчому документі бюджетної установи [8];

3) облік об'єктів основних засобів бюджетні установи повинні вести у гривнях з копійками, а не в цілих гривнях. При цьому вимога щодо обліку первісної вартості у гривнях з копійками поширюється на всі об'єкти необоротних активів, тобто як на основні засоби, так і на інші необоротні матеріальні активи, які зараховують на рахунки 10 та 11. Облік об'єктів у гривнях з копійками стосується не тільки

формування первісної вартості основних засобів та МНМА, але й нарахування амортизації, тобто такі суми обчислюємо у гривнях з копійками [6];

4) облік книг, посібників та інших видань, що входять до фонду бібліотек, ведеться за груповим обліком, а не за номінальними цінами;

5) установи можуть здійснювати переоцінку основних засобів у разі, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на річну дату балансу;

6) при вибутті об'єкта основних засобів амортизацію необхідно нараховувати в місяці вибуття такого об'єкта

7) нафтопродукти, газ, які закуплені і передані на зберігання та будуть відпускатися за талонами і смарт-картками, установи обліковують на субрахунку 235 «Паливо, горючі і мастильні матеріали», а не на субрахунку 331 «Грошові документи в національній валюті» [9].

Як бачимо, змін було внесено чимало, і всі ці змінені норми необхідно врахувати установам при підготовці наказу про організацію бухгалтерського обліку.

Таким чином, облікова політика визначається на основі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі. Облікова політика суб'єкта державного сектору визначається у розпорядчому документі, в якому мають бути встановлені методи оцінки, обліку, види сегментів та їх пріоритетність і процедури, які має застосовувати суб'єкт державного сектору обліку під час ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності та щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більш ніж один їх варіант, а також строки корисного використання груп основних засобів та нематеріальних активів.

Розпорядчий документ про облікову політику суб'єкта державного сектору затверджується на час його діяльності, до якого за потреби вносяться зміни з визначеного часу.

Отже, удосконалення обліку в бюджетних установах з продуманим формуванням облікової політики дозволить забезпечити реальність планових показників бюджету та їх виконання, визначити основні напрями бюджетного фінансування, забезпечити ефективне використання фінансових ресурсів та збереження коштів загального та спеціального фондів.

Література

1. Про затвердження Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки: Затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 № 34.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV з наступними змінами і доповненнями. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
3. Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 23 січня 2015 року № 11 [Електронний ресурс]: Методичні рекомендації від 23 січня 2015 року № 11. – Режим доступу : <http://www.vobu.com.ua/ukr/legislations/view/584>
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок» [Електронний ресурс]: Національне положення від 24.10.2010 р. №1629. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0090-11>
5. Черкашина Т.В. Формування облікової політики у бюджетних установах: проблеми та їх вирішення / Т.В. Черкашина // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 11 частина 1. – С. 157–160.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» [Електронний ресурс]: Національне положення від 12.10.2010 р. № 1202. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0090-11>
7. Матвеева В. Зміна облікової політики: як це зробити правильно/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://buhgalter.com.ua/articles/buhgalterskiy-oblik/zmina-oblikovoyi-politiki-yak-tse-zrobiti-pravilno/>
8. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ: Наказ Міністерства фінансів України від 26.06.2013 року № 611 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] – Режим доступу: Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/>.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси» [Електронний ресурс]: Національне положення від 12.10.2010 р. № 1202. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>

Косарева І. П., канд. екон. наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів і кредиту,
Харківський інститут фінансів КНТЕУ

ПЕРСПЕКТИВИ ТА РИЗИКИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розвиток страхової медицини, зокрема обов'язкового медичного страхування – є одним із перспективних напрямів розв'язання проблем фінансування охорони здоров'я. Досвід зарубіжних країн свідчить, що відповідні страхові фонди можуть стати вагомим джерелом фінансування, а механізм формування і витрачання цих коштів може забезпечити його адресність, тобто фінансування не загальною медичних закладів, а конкретних жителів.

В Україні фінансування охорони здоров'я здійснюється за рахунок Державного бюджету України, бюджетів місцевого самоврядування, фондів медичного страхування, благодійних фондів та будь-яких інших джерел, не заборонених законодавством.

Система реформування охорони здоров'я передбачає впровадження державного загальнообов'язкового медичного страхування, яке забезпечуватиме фінансування певного гарантованого рівня соціально-медичних потреб кожному громадянину.

Медичне страхування, яке провадиться в обов'язковій формі, набуває рис соціального страхування, оскільки порядок його проведення визначається державним законодавством. Обов'язкова форма страхування координується державними структурами. Страхові платежі, що сплачують громадяни та юридичні особи, мають форму податку. Обов'язкове медичне страхування перебуває під контролем держави.

Сьогодні в Україні поки що в умовах безоплатної медицини медичне страхування залишається видом державного соціального страхування. Але потреби покращення рівня охорони здоров'я об'єктивно диктують пошук позабюджетних джерел фінансування лікування громадян, забезпечення їх ліками, сучасним діагностичним обладнанням тощо.

Стан справ у системі охорони здоров'я в Україні давно викликає занепокоєння як у громадськості, так і в медиків. Тривалість життя в Україні в середньому на 10–12 років менша, ніж у країнах Європи. У 2013 році наша країна вийшла на друге місце у світі за показником смертності (кількість смертей на 1000 осіб). А у 2015 році показник

смертності по Україні склав 16,3, що майже в 2,5 рази більше, ніж у країнах-ЄС (табл. 1).

Таблиця 1

Порівнянні дані стану здоров'я населення України і Європейського Союзу (2015 р.) [6]

№ з/п	Показник	Україна	ЄС
1	Смертність (на 1000 населення)	16,3	6,7
2	Очікувана тривалість життя	68,1	74,0
3	Очікувана тривалість здорового життя	59,2	67,0
4	Приріст населення (на 1000 населення)	- 5,7	+ 4,1

Так, наприклад, загальні витрати на фінансування охорони здоров'я у США є найвищими, які у 2013 році склали 17,1% ВВП та 9145 дол. США на одну особу. Проте, такі високі рівні витрат не завжди є свідченням економічної стійкості та ефективності механізму фінансування системи охорони здоров'я. Так, частина населення, що не має доступу до медичних послуг та медичного страхування у США залишається високою (45181 тис. осіб станом на 2013 рік) [11].

Показник очікуваної тривалості життя при народженні є визначальним, що суттєво характеризує діяльність галузі охорони здоров'я. Виходячи з цього, можна констатувати, що охорона здоров'я набуває найвищого пріоритету в сучасному світі.

На тривалість життя впливає чимало чинників: як економічних, так і соціальних, екологічних, тощо. Розвиток галузі охорони здоров'я має суттєвий вплив на цей показник. Непрямим свідченням цього є постійне і суттєве зростання витрат на охорону здоров'я у розвинутих країнах світу (як в абсолютному значенні, так і стосовно ВВП). У 2015 р. з держбюджету України на охорону здоров'я було витрачено 65 млрд. грн., що становить 4,3 % ВВП.

Якщо не вжити невідкладних і системних заходів з реформування охорони здоров'я, ця тенденція буде стійкою. Оскільки причинами виникнення проблем є:

– відсутність зв'язку між якістю медичних послуг й видатками на її фінансування, а також відсутність мотивації медичних кадрів до якісної праці;

- низький рівень профілактики й частки первинної медико-санітарної допомоги у структурі медичних послуг;
- неефективне використання бюджетних коштів на охорону здоров'я;
- дублювання медичних послуг на різних рівнях надання медичної допомоги, відсутність механізму управління потоками пацієнтів на різних рівнях надання медичних послуг;
- низька самостійність медичних закладів при використанні фінансових ресурсів та ін.

Одним із шляхів до забезпечення належної організації охорони здоров'я, яка забезпечувала б право кожного громадянина на одержання медичної допомоги, є розвиток системи страхової медицини, за допомогою якої можливо вирішити численні питання гарантованості доступності медичних послуг для широких верств населення, залучення додаткових ресурсів у сферу охорони здоров'я.

Концепція Національної стратегії побудови нової системи охорони здоров'я України на період 2015–2025 рр. визначає зміст, бачення, принципи, пріоритети, завдання та основні заходи для вітчизняної галузі охорони здоров'я на наступні 10 років. На меті є визначення напрямів і механізмів формування нової системи охорони здоров'я, реалізація яких сприятиме збереженню та зміцненню системи громадського здоров'я, пріоритетності профілактичного напрямку діяльності сфери охорони здоров'я, зниження показників захворюваності, інвалідності та смертності населення, підвищення якості та ефективності надання медичної допомоги, запровадженню ефективних організаційно-правових та фінансово-економічних механізмів, підвищенню соціальної справедливості й захисту прав громадян на охорону здоров'я.

Виконання зазначеної Стратегії дозволить запровадити дійову систему соціального медичного страхування та вивести українську систему охорони здоров'я на новий стратегічний рівень. При проведенні реформ в галузі охорони здоров'я та введення соціального медичного страхування можна звернутися до досвіду зарубіжних країн, зокрема Грузії, яка за п'ять років повного перезапуску системи охорони здоров'я досягла позитивних результатів для своїх громадян. Оскільки:

- 1) у наслідку повного перезапуску системи охорони здоров'я в Грузії приватні страхові компанії та мережі лікарень протягом останніх років побудували понад 100 медичних закладів-стаціонарів;
- 2) суттєво зменшилася дитяча смертність та підвищилася очікувана тривалість життя; вартість медичних послуг знизилася на 40%;
- 3) частка неформальних платежів у видатках країни на охорону здоров'я знизилася з 40% до менше ніж 5%.

В Україні обов'язкове медичне страхування поки що знаходиться на рівні проектів. А добровільне медичне страхування розвивається. Мета добровільного медичного страхування (ДМС) – забезпечити застрахованій особі повну або часткову компенсацію витрат, пов'язаних з лікуванням у медичному закладі за обраною програмою добровільного медичного страхування, з використанням інструментарію та технологій страхової компанії. Переваги ДМС:

1) Надання співробітникам такого блага, як ДМС, стимулює до росту ефективності праці і, як наслідок, до суттєвого росту доходів. Це відбувається завдяки оздоровленню колективу, який працює ефективніше;

2) ДМС – цивілізований підхід в побудові ефективної системи мотивації персоналу, один із методів закріплення за компанією найбільш цінних працівників. Робота в компаніях, що мають в програмах мотивації ДМС, є більш престижною та привабливою;

3) Наявність в компанії ДМС підтверджує реальну турботу роботодавця про свій персонал, що підвищує ринкову вартість компанії в цілому.

Кількість страхових компаній (СК) станом на 31.03.2016 становила 352, з яких 46 СК зі страхування життя (СК «Life») та 306 СК, що здійснювали види страхування, інші, ніж страхування життя (СК «non-Life»). Станом на 31.03.2016 в порівнянні з аналогічним періодом 2015 року кількість страхових компаній зменшилась на 33 СК (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість страхових компаній, що працюють на страховому ринку [6]

Кількість страхових компаній	Станом на 31.12.2014	Станом на 31.12.2015	На кінець кварталу I кв.2015	На кінець кварталу I кв.2016
Загальна кількість	382	361	385	352
в т.ч. СК «non-Life»	325	312	330	306
СК «Life»	57	49	55	46

Близько 50 страхових компаній в 2016 році вже отримали ліцензію на цей вид страхування (табл.3). Деякі компанії пропонують дещо інші види послуг: медичне обслуговування на дім, безоплатна

видача полісів зі страхування медичних витрат при поїздках за кордон, пільгове страхування для членів сім'ї, спеціальні програми для дітей і вагітних жінок.

Таблиця 3

Рейтинг страхових компаній по добровільному медичному страхуванню за 1 півріччя 2016 року [6]

№	Страхова компанія	Премії, тис. грн	Виплати, тис. грн	Рівень виплат, %
1	2	3	4	5
1	ПРОВІДНА	172 055,4	84 238,6	48,96
2	НАФТОГАЗСТРАХ	118 097,5	80 688,5	68,32
3	УНІКА	87 860,8	56 072,1	63,82
4	АХА СТРАХУВАННЯ	81 232,0	43 955,0	54,11
5	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	71 084,5	26 906,4	37,85
6	PZU Україна	66 003,9	28 857,2	43,72
7	ІНГО Україна	62 652,1	32 112,1	51,25
8	УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА	45 196,3	26 403,7	58,42
9	ІЛЧІВСЬКЕ	44 293,6	24 393,2	55,07
10	КРАЇНА	43 030,2	24 022,5	55,83
11	РАРИТЕТ	27 739,7	18 332,5	66,09
12	ІНТЕР-ПОЛІС	26 495,8	22 404,2	84,56
13	UPSK	20 716,9	6 443,5	31,10
14	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	20 567,6	8 890,6	43,23
15	ТЕКОМ	20 510,2	11 198,7	54,60
16	ТАС СГ	16 241,4	12 842,3	79,07
17	ПРОСТО- СТРАХУВАННЯ	13 915,2	4 035,5	29,00
18	МЕГА-ПОЛІС	13 817,8	12 570,2	90,97
19	ЄВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	12 076,3	5 940,6	49,19
20	КРОНА	11 555,3	5 970,7	51,67

Значне коло страхових програм, які відрізняються як за кількістю наданих послуг, так і за цілями чи їх комбінацією, дає можливість вибрати поліс, виходячи із наявних потреб і фінансових можливостей. Крім цього, майже кожна компанія пропонує знижки (інколи в розмірі до 25 %) при страхуванні колективів, а також для своїх клієнтів, з якими вона працює за іншими видами страхування або для постійних клієнтів за медичного страхування. Обсяг валових страхових виплат/відшкодувань у порівнянні з I кварталом 2015 року збільшився на 403,6 млн грн (25,8%), обсяг чистих страхових виплат збільшився на 320,1 млн грн (20,8%). У порівнянні з аналогічною датою 2016 року зменшились такі показники, як загальні активи страховиків на 9 918,4 млн грн (15,6%); активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів – 4478,1 млн грн (11,7%) та обсяг сплачених статутних капіталів – 1459,6 млн грн (10,1%) [9].

Станом на 31.03.2016 величина зміни резервів із страхування життя становила 399,0 млн грн, що на 686,1 млн грн менше у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року. Основна частина величини зміни резервів зі страхування життя сформована за іншими договорами накопичувального страхування, а саме 432,4 млн грн. За іншими договорами страхування життя величина зміни резервів зі страхування життя становить – 40,8 млн. грн.

За підсумками I кварталу 2016 року 9 СК «Life» отримали від'ємне значення приросту резервів із страхування життя на загальну суму 33,2 млн грн, що пов'язано з достроковим розірванням договорів страхування (за підсумками I кварталу 2015 року від'ємне значення задекларували 9 СК «Life» на загальну суму 4,4 млн грн).

Приріст резервів із страхування життя становив 432,2 млн. грн. Найбільший приріст страхових резервів зі страхування життя (більше 50 млн грн) задекларовано трьома страховими компаніями «Life» у розмірах 146,1 млн грн, 94,2 млн грн та 52,4 млн грн (33,8%, 21,8% та 12,1% від загального приросту резервів відповідно) (табл. 4).

Таким чином, впровадження загальнообов'язкового медичного страхування сприятиме збільшенню фінансових надходжень у галузь охорони здоров'я в межах існуючого законодавчого поля, оптимізації їх використання, забезпеченню гарантування якісної медичної допомоги кожному громадянину, а також подальшому розвитку добровільного медичного страхування. Попри всі його переваги, розвиток уповільнюється через те, що не існує однозначного підходу до створення законопроекту про загальнообов'язкове державне медичне страхування [8, 10].

Таблиця 4

Зміна резервів із страхування життя в 2015–2016 рр., млн грн [6]

Показник	I кв. 2015 р.	I кв. 2016 р.	Темпи приросту,%
1	2	3	4
Величина зміни резервів із страхування життя, у тому числі, яка відповідає:	1085,1	399,0	-63,2
Інвестиційним доходам, що застосовуються для розрахунку страхових тарифів	48,6	55,6	14,4
Індексація розмірів страхових сум та страхових виплат за офіційним індексом інфляції	7,3	11,7	60,3
Частина інвестиційного доходу від розміщення коштів резервів із страхування життя, що залишилась після передбачених статтею 9 Закону України «Про страхування» обов'язкових відрахувань в математичні резерви та вирахувань витрат страховика на ведення справи	68,4	69,3	1,3
Загальний обсяг збільшення розмірів страхових сум та (або) страхових виплат (бонусів), які визначено за іншими фінансовими результатами діяльності згідно з договорами страхування, що передбачають участь страхувальника у інвестиційному доході страховика	37,0	11,7	-68,4
Величина зміни розмірів страхових сум та (або) страхових виплат за договорами страхування, грошові зобов'язання за якими визначено у вільноконвертованій валюті або розрахункових величинах	160,9	63,8	-60,3

Однак, впровадження обов'язкового медичного страхування без створення відповідних економічних і політичних передумов у суспільстві може з'явитися безліч проблем. Серед них можна виділити відсутність системи підготовки спеціалістів, неотримання лікарями належних зарплат та премій, відмова страховиків під будь-яким приводом оплатити лікування страхувальника, відсутність законодавства, яке б регулювало медичне страхування, різні погляди чиновників, страховиків та медиків на моделі медичного страхування, недостатньо інформоване населення щодо переваг і недоліків медичного страхування. Вирішення всіх цих проблем потребує часу, фінансових ресурсів, відповідних фахівців.

Звичайно, провідна роль у розв'язанні вище перелічених проблем відводиться державі. Важливим питанням залишається узгодження політики, направленої на розробку єдиної стратегії щодо впровадження медичного страхування. Держава повинна подбати про наявність відповідного законодавства, яке б захищало інтереси всіх суб'єктів ринку медичного страхування. Держава має розробити систему підготовки відповідних фахівців, запланувати у бюджеті витрати на підвищення зарплати медпрацівникам. Страхові компанії в свою чергу можуть докласти зусиль у інформуванні населення про медичне страхування. Разом з усіма проблемами Україна має багато можливостей та перспектив щодо розвитку системи медичного страхування.

Окрім того, медичне страхування має бути підтримано нормативно-правовою базою; удосконаленням податкової політики та державного нагляду; підвищенням фінансової надійності страховиків, страхової культури населення; підготовкою та перепідготовкою кадрів.

Шляхи вдосконалення системи надання та фінансування медичних послуг окреслені так:

- персоніфікований облік виділяються державних коштів і витрат для розрахунків подушного принципу фінансування програми державних гарантій;

- поява і розширення платоспроможного попиту на добровільне медичне страхування у середнього класу великих міст у міру стабілізації економіки України. Ширше залучення в сферу добровільного медичного страхування;

- законодавче врегулювання питання про можливість віднесення витрат на медичне страхування працівників до валових витрат;

- розширення маркетингової діяльності у сфері добровільного медичного страхування;

- розмежування верств населення відповідно до середнього рівня заробітної плати з метою надання безкоштовних медичних послуг лише конкретним категоріям громадян (пенсіонери, діти, інваліди тощо) та громадянам з низьким рівнем доходів [2, 8–9].

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки України необхідно досліджувати тенденції розвитку розвинутих країн у сфері соціального забезпечення. Тільки вивчаючи та аналізуючи зарубіжний досвід, можна планувати формування ефективної економічної моделі соціального страхування України, до того ж належна підтримка держави є важливою й необхідною складовою реформування цієї галузі. Має бути здійснений детальний аналіз законодавчої бази, що регулює питання соціального страхування з подальшим її реформуванням та наповненням. Розроблені

в майбутньому закони про медичне страхування населення мають бути якісно перевірені вітчизняними й зарубіжними спеціалістами-практиками у сфері страхування.

Впровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування хоча й не вирішить всі проблеми медичної системи України, однак безумовно призведе до підвищення соціальних стандартів держави.

Література

1. Азрапкіна К.Ф. Основні засади формування загальнообов'язкового державного медичного страхування в Україні / К.Ф. Азрапкіна, К.Ю. Молчанова // Наукове товариство Івана Кушніра. – 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=34047>
2. Бідник Н.Б. Медичне страхування в Україні / Н.Б. Бідник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 263–269.
3. Білик О.І. Переваги та недоліки введення обов'язкової форми медичного страхування в Україні / О.І. Білик, С.А. Качмарчик // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 270–276.
4. Болдова А.А. Особливості медичного страхування в Україні / А.А. Болдова, В.Ю. Мойко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 33–39.
5. Заволока Л.О. Впровадження та гармонізація європейських стандартів в системі українського страхування / Л.О. Заволока, В.В. Задорожна // Економіка Фінанси Право: щомісячний інформаційно-аналітичний журнал. – 2015. – № 4/1. – С. 35–38.
6. Консолідовані звітні дані по страховому ринку України : Офіційний веб-сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>
7. Обов'язкове медичне страхування впровадять через 3 роки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~2/2011/09/04/250575>

8. Окунський А.Р. Медичне страхування в Україні: проблеми і перспективи / А.Р. Окунський // Медичне право України : проблеми встановлення та розвитку [Матеріали I Всеукраїнської науково – практичної конференції]. – Львів. – 2014. – С.203-209.
9. Консолідовані звітні дані про рівень життя населення в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua>
10. Світлична О.С. Еволюція медичного страхування в Україні / О.С. Світлична // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5 (43). – С. 30–34.
11. Степанова О.В. Обов'язкове медичне страхування в Україні : перспективи та ризики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://xpress.sumy.ua/article/health/7713>

Кульпінська Л.К., канд. екон. наук,
доцент кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет

СТАБІЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ ЧЕРЕЗ ПІДВИЩЕННЯ СТІЙКОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасна держава все частіше опиняється в глибоких системних кризах, які охоплюють всі сфери суспільного життя. Цьому сприяє не тільки належність національної економіки до транзитивного типу, але й потужний вплив процесів інтернаціоналізації світової економіки, глобалізації світового соціокультурного простору, що загострюють негаразди у державі й суспільстві, підвищуючи роль соціальних конфліктів та вказуючи на слабку урегульованість економічної сфери з боку державного управління. Фактично, управління державними підприємствами стає перед проблемою, вирішення якої має стратегічне значення для розвитку держави й суспільства, тобто, перед проблемою ефективного протистояння кризовим явищам, що виникають у внутрішньому середовищі, та загальним кризам, які розвиваються у зовнішньому середовищі.

Розробка теоретичних та практичних проблем організації системи фінансів державних підприємств є принципово новою для української економічної науки. Окремі питання, присвячені проблемам фінансової діяльності підприємств державного сектору в умовах ринку, відображені в роботах М.Д. Білик, Є.А. Удовицької, В.М. Мотриченка, А.І. Колганова, М.Х. Корецького, І.О. Луїної та інших.

Формування сприятливих умов для прибуткової діяльності підприємств державного сектору є важливою передумовою уникнення дефіциту державних фінансів. Це досягається, зокрема, через збільшення податкових надходжень, збільшення ринкової вартості підприємств для наступного продажу через механізми приватизації, реструктуризацію підприємств, їх рекапіталізацію (зокрема, банків). Однак, стійкість підприємств державного сектору та банків є поняттям комплексним і викликає ряд дискусій щодо необхідності зниження частки державного сектору через його низьку ефективність.

З іншого боку, є ряд підтверджень ефективності державного сектору економіки, у країнах, що розвиваються. Так, у Китаї, де 60% банківського сектору знаходиться в руках держави, обсяги кредитних вкладень і інвестицій в основний капітал випередили за темпами приросту більшість країн світу.

Окрім того, деякі цифри підтверджують суттєве зростання ринкової капіталізації підприємств державного сектору завдяки більш ефективному втручанню з боку держави. Так, капіталізація найбільшого російського банку «Сбербанк» з 2001 року виросла більше, ніж в 40 разів, і тижневик *The Economist* поставив її на друге місце в світі після компанії *Apple* за темпом приросту на вкладений в акції капітал: 100 доларів США, вкладені в акції даного банку 10 років назад принесли б 3772 долари прибутку станом на початок 2015 року, тоді як акцій компанії *Apple* принесли б 3919. Акції бразильської державної добувної компанії *Vale* принесли би 1250 дол прибутку.

За підрахунками тижневика *The Economist*, 13 найбільших нафтових компаній, що контролюють більш, ніж три чверті світових запасів нафти, повністю підтримуються державою. В якості прикладу наводиться найбільший виробник природного газу в світі компанія *Газпром*. Успішні з точки зору фінансової стійкості фірми можна знайти майже в будь-якій галузі. *China Mobile* є крупним мобільним оператором з 600 млн користувачів. Державна корпорація *Tiône Basic Industries* з Саудівської Аравії є однією з найбільш прибуткових у світі компаній виробників хімічних речовин. *Сбербанк Росії* є третім за величиною банком Європи за ринковою капіталізацією. *Дубай Портс* є третім за величиною в світі оператором портів. Державна авіакомпанія *Emirates* збільшує продаж на 20% в рік [1].

Державні компанії складають 80% від вартості фондового ринку в Китаї, 62% в Росії і 38% в Бразилії. На їх частку припадала третина прямих іноземних інвестицій серед країн, що розвиваються в період між 2005 і 2015 рр. Ще вищою є частка найбільших придбань державними

компаніями Китаю, а також зростає частка найбільших фірм: три китайських державних компанії увійшли в десятку найбільших компаній за обсягом виручки, проти лише двох європейських.

Незважаючи на останні тенденції приватизації і дерегулювання, ці компанії продовжують домінувати світовою економікою. У розвинених країнах до цього часу велика кількість державних компаній або компаній з домінуючою часткою держави керує стратегічними секторами. Наприклад, Франція володіє 85%, енергетичної компанії EDF, Японія 50% тютюну Японії та Німеччина 32% Deutsche Telekom. Ці державні підприємства виробляють товарів на загальну суму майже 2 трильйони доларів і в них задіяно близько 6 млн. чоловік.

Найпримітніше, що державні підприємства в країнах, що розвиваються, залишаються більш поширеними і вони складають більшу частину ринкової капіталізації Китаю та Росії на фондових ринках і на них припадає 28 зі 100 найбільших компаній в світі. При цьому, сам державний сектор в цілому перебуває в стані скорочення. В даний час він становить лише близько однієї третини ВВП Китаю та Росії, проти майже 100% його два десятиліття тому. Але це зниження, на думку деяких дослідників, є результатом селективного скорочення, а не лібералізації [2].

Це привело до декількох парадоксів. Державні підприємства стали багатшими і більш потужними, незважаючи на те, що загальний обсяг сектору скорочується і уряди посилюють контроль за їх впливом на підприємства навіть в приватному секторі. Концентрація влади в найближче оточення підприємств державного сектора набрала обертів в останнє десятиліття: наприклад, 121 найбільших державних підприємств Китаю показали зростання їх сукупних активів з 360 млрд. дол. США у 2007 році до \$ 2,9 трильйона в 2015 році (хоча їх частка у ВВП знизилася). Фінансова криза дала додатковий поштовх для цього: у 2013 році близько 85% банківський кредитів Китаю обсягом еквівалентним 1,4 трлн доларів пішли в державні компанії.

На сьогоднішній день залишається контроль, спрямований на регулювання загального стану економіки. Так, Народний банк Китаю (НБК) дозволив п'яти найбільшим банкам країни збільшити обсяги кредитування в першому кварталі 2015 року не більше, ніж на 5% в порівнянні з тим же періодом 2013 року. Крім того, НБК вимагає, щоб на перший і другий квартали припадало по 30% обсягів кредитування за рік, на третій і четвертий – по 20%.

Наукові праці підтримують «зростаюче розуміння того, що послужний список державних банків був досить поганим» і пов'язаний з

«неефективністю», підвищеним ризиком криз, і меншим залученням і більшою концентрацією кредитів та підтримкою споріднених підприємств.

Наявність контрольованих державою банків передбачає потенційно негативний вплив на фінансову систему і заходи щодо державних банків часто використовуються в якості контрольних змінних при оцінці ефективності приватних банків. Ці дослідження показують досить негативні наслідки контрольованих державою банків у банківській системі країни, в яких вони функціонували. Згорання контрольованих державою банків відзначається в багатьох країнах в 1990-х роках, як інструмент створення нового потенціалу для економічного зростання та політичної реформи.

Виділяють три основні причини, чому державні банки переважно зазнали невдач. По-перше, урядові чиновники не стикаються зі стимулами, які сприяють операціям добре функціонуючих банків. За висловленням Ф. Мишкіна, банки є «мозком економіки» інститутів, що відповідають за роль розподілу капіталу мудро, щоб допомагати тим, хто може отримати найбільшу користь з цього обмеженого ресурсу. Урядові чиновники мають тенденцію зосереджуватися на інших цілях, і вони вдаються до стимулів, які заохочують політично мотивовані, а не економічні причини виділення кредиту. Крім того, на їх думку, вони мають тенденцію не володіти знанням кредитного аналізу, а також приватних банків, і у них, як правило, не з'являється зацікавленість уряду в максимальній економічній ефективності.

По-друге, політично мотивоване виділення коштів на корумповані схеми має негативні наслідки для політичної і соціальної системи регіону або країни. Контрольовані державою банки стають живильним середовищем для корупції виборних та призначуваних чиновників, фінансових регулюючих органів і судів. Вони не тільки перешкоджають зростанню економіки, а й послаблюють основні політичні і бюрократичні інститутів, від яких залежить демократія та дотримання верховенства закону.

По-третє, контрольовані державою банки, за словами професора Джерарда Капріо, є «збитковими машинами», оскільки вони не орієнтовані на прибутковість або агресивне виконання погашення кредиту, а швидше на корисні політичні контакти з фінансуванням, втратою контрольованих державою банків представляють собою основні фінансові витрати для уряду [4]. Ці бюджетні видатки витісняють урядові ініціативи, а також враховуючи великий розмір збитків, можуть становити загрозу для платоспроможності держави і джерелом інфляційного фінансування дефіциту.

Кларк та ін (2005) проаналізували приватизацію банківського сектора в різних країнах. Вони виявили помітне поліпшення банківського сектора в Аргентині з позиції рентабельності, ефективності та прибутковості капіталу при погіршенні якості активів. Вони також наводять приклад Бразилії, який виявив, що приватизація банків поліпшила рентабельність власного капіталу, рентабельність активів і сукупну продуктивність факторів виробництва. Інший приклад щодо цього періоду стосується Східної Європи (Болгарія, Чехія, Хорватія, Угорщина, Польща та Румунія), який засвідчив, що загальна рентабельність і рентабельність активів покращилася. У Мексиці приватизація банків не тільки поліпшила співвідношення ціни щодо активів, а й внесла позитивні зміни до стану проблемних боргів. Відзначені автори також проаналізували ефективність приватизації банків в Пакистані і їх результати показали, що рентабельність банків покращилася [5]. Таким чином, важливим індикатором є зміна прибутковості державної фінансової установи після поступового продажу.

Недавня економічна криза підтовхнула відновлення інтересу до контрольованих державою банків. Криза підтвердила збитки політично мотивованого кредитування розвинених країн. Слабко контрольована політика квазі-державних установ США Фреді Мак і Фанні Мей, на які припадало більше половини фінансування іпотечних кредитів, стала однією з головних причин фінансової кризи. Існують чіткі докази того, що політичні мотиви привели до навмисного прийняття ризиків і погіршення стандартів андеррайтингу в цих установах після 2003, що стало важливим компонентом іпотечного буму 2004-2007 років. Уряд різко збільшив квоти фінансування, тому ці квазі-державні установи надавали кредити фізичним особам з низьким рівнем доходів і кредитоспроможністю, причому коло позичальників було обмеженим. Як неминучий наслідок, стандарти кредитування були пом'якшені.

Державні агенції Фреді Мак і Фанні Мей перетворювали іпотеки в іпотечні облігації, капітал йшов від інвесторів до покупців і новоутворені CDO (забезпечені боргові зобов'язання) розподіляли ризики, однак на кожного покупця, що очікував ріст, був продавець, що очікував падіння.

- Ті хто сек'юритизували, понижували кредитні стандарти;
- Ті що випускали, створювали таким чином «сміттєві» облігації;
- Кредитні агенції присвоювали занадто оптимістичні рейтинги;
- Інвестори не проводили достатній моніторинг;
- Регулятори сприяли арбітражу в напрямку нижчих стандартів щодо капіталу;

- Деякі інвестори використовували ці облігації для концентрації, а не диверсифікації своїх ризиків.

У роботі, присвяченій аналізу фінансових криз і ролі державних банків, стверджується, що в переважній більшості випадків провина покладається на державні банки. Вони мають більш низьку рентабельність, мають більший обсяг проблемних кредитів, менш ефективні і мають великі портфелі державних цінних паперів [6]. Вони також використовуються в якості політичних інструментів та їх наявність пов'язана з кризою. Тим не менш, наявність державних банків все ще може мати позитивні наслідки. Теоретично, вони можуть допомогти розпочинати певний вид бізнесу на основному ринку, вирішувати проблеми збоїв ринкового механізму, розширення доступу, вести себе протициклічно, і т.д. Є, звичайно, історії успіху, такі як Banco Estado Чилі та Банк Розвитку Південної Африки [7]. Також зазначено, що ряд даних також засвідчили, що державні банки розширилися під час кризи, що безсумнівно, допомогло мінімізувати кредитний дефіцит, і допомогти більш продуктивним компаніям в розвинених і країнах, що розвиваються.

Регулятори Китаю на даний момент пом'якшують обмеження обсягів та умов кредитування для трьох з чотирьох найбільших банків країни. Уповільнення зростання експорту, промислового виробництва і роздрібних продажів в січні-лютому 2015 р. змусило НБК переглянути підхід до регулювання грошово-кредитного ринку. Зростання кредитування в Китаї сповільнилося в цьому році, оскільки значна частина фізичних осіб і компаній, що потребують грошей, знімає гроші з депозитних рахунків замість звернення за кредитами.

Комісія з регулювання банківської діяльності КНР також збільшила допустиме відношення кредитів до депозитів для промислового і комерційного банку Китаю, найбільшого банку країни, до 63%. Відповідно до законодавства КНР про банківську діяльність, кредити не можуть перевищувати 75% банківських депозитів, проте з минулого року комісія ввела більш жорсткі заходи, щоб стримати бурхливий ріст кредитування.

Отже, формування концепції розвитку державних підприємств визначає необхідність подальшого теоретичного дослідження особливостей фінансового управління ними у порівнянні з підприємствами альтернативних форм власності та визначення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління фінансами цих підприємств, адаптації сучасних форм і методів управління до складних умов економіки сучасного періоду. Вважаємо за доцільне врахувати досвід зарубіжних країн.

Література

1. The Best and Worst Stocks of the Past Decade. The Economist. February 18th 2012. p. 54.
2. Shapiro et al, The international activities and impacts of state-owned enterprises, Simon Fraser University, July 27, 2009.
3. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков : учеб. пособие для вузов. – М. : Аспект пресс, 1999.
4. G.Caprio. Macro Financial Determinants of the Great Financial Crisis: Implications for Financial Regulationю MRPA. Working Paper 26088. October 2010.
5. Clarke, G., Cull, R., & Shirely, M. M., (2005). «Bank Privatization in Developing Countries: A Summary of Lessons and Findings». Journal of Banking and Finance, 2005, 29 (8–9), pp. 1905–1930.
6. Calomiris Charles. Banking Crises and the Rules of the Game. NBER Working Paper No. 15403. October 2009. 34 p.
7. Heinz Rudolph. State Financial Institutions: Mandates, Governance, and Beyond. World Bank Policy Research Working Paper No. 5141
8. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению – Вашингтон, округ Колумбия, США: Международный Валютный Фонд, 2007 год.
9. Кульпінський С.В. Регулювання фінансових ринків: пріоритети та інструменти. Монографія. – К., 2010. – 272 с.

Микитюк І.С., канд.екон.наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ РЕГІОНІВ

Стратегічне управління економікою регіону являє собою процес аналізу проблем, формулювання мети і критеріїв управління, визначення стратегічних цілей і виявлення конкурентних переваг, вибору ключових стратегій розвитку, прогнозування і оцінки вірогідності основних прогнозних показників соціально-економічного розвитку територій, що дозволяють вирішувати проблеми територій на основі наукового підходу.

У сучасних умовах істотно зростає самостійність регіонів у наданні соціальних послуг населенню, передусім за рахунок власних ресурсних можливостей, посилюється роль ефективного управління фінансовими ресурсами на територіальному рівні. Основною проблемою управління на регіональному рівні виступає недостатній обсяг бюджетних ресурсів, а також їх неефективне або нецільове використання.

Перехід до «управління результатами» потребує удосконалення методології управління регіональними ресурсами і ефективний тільки в умовах комплексного підходу, який вимагає проведення реформи державного управління, бюджетної системи і міжбюджетних відносин, посилення фінансового контролю за ефективністю управління бюджетними коштами і державною власністю, інтеграції дій усіх суб'єктів державної влади, управління і контрольних органів для оптимізації бюджетних витрат. Принциповим моментом для розуміння сутності державного фінансового контролю в управлінні регіоном є ототожнення регіону і з об'єктом управління і з об'єктом контролю, що підкреслює об'єктивний зв'язок контролю з іншими функціями управління.

Низька результативність діючої системи управління економікою регіонів в частині витрачання бюджетних ресурсів актуалізує необхідність формування ефективної системи державного фінансового контролю, підвищення якості і відповідальності головних розпорядників бюджетних коштів для вирішення соціально-економічних завдань розвитку регіонів і територіальних утворень.

Бюджетна реформа безпосередньо має забезпечити фінансову стійкість територій, яка, у свою чергу, залежить від ефективності фінансового контролю в регіонах, результативності реалізації усього спектру його функцій. Однією з найважливіших умов забезпечення перетворень, що проводяться в системі управління економікою регіонів є формування ефективної системи державного фінансового контролю на регіональному рівні, що обумовлено вимогами ефективного використання ресурсів конкретної території.

Основними чинниками, що обумовлюють необхідність посилення впливу фінансового контролю на регіональні процеси, являються наступні:

по-перше, перехід на програмний бюджет вимагає створення нових механізмів контролю, оскільки кожна бюджетна програма повинна мати орієнтири, по яких можна контролювати її виконання;

по-друге, в умовах обмеженості і об'єктивної необхідності економії бюджетних коштів важливим завданням стає виявлення можливостей скорочення неефективних витрат, що може бути забезпечено методами фінансового контролю;

по-третє, потрібне підвищення ефективності контрольних заходів за витрачанням коштів, що направляються державою на соціально-економічний розвиток регіонів;

по-четверте, стратегічне прогнозування і планування соціально-економічного розвитку регіонів, прийняття довгострокових бюджетних програм вимагають вдосконалення стратегічного фінансового контролю, націленого на попередній контроль обґрунтованості прогнозів, можливості їх реалізації і оцінки кінцевих результатів управління економікою регіонів;

по-п'яте, ускладнення завдань фінансового контролю і підвищення вимог до його ефективності вимагають підготовки фахівців фінансового контролю і підвищення їх кваліфікації на систематичній основі;

по-шосте, в умовах впровадження бюджетування орієнтованого на результат ефективна парадигма фінансового контролю дозволяє оцінювати на постійній основі результати діяльності місцевих органів виконавчої влади в прив'язці до бюджетних витрат, контролювати результати реформ, що проводяться.

Програма підвищення ефективності управління економікою регіону за допомогою посилення впливу фінансового контролю на регіональні процеси має здійснюватися з метою підвищення якості бюджетного менеджменту і ефективності, раціональності і результативності використання фінансових і матеріальних ресурсів, у тому числі шляхом здійснення заходів з попередження нецільового використання коштів, що направляються в регіони з урахуванням об'єктивних відмінностей в потребах населення і особливостей соціально-економічного розвитку території; розвитку інформаційного забезпечення стратегічного управління розвитком регіону; забезпечення повноважень регіональних органів фінансового контролю в питаннях якісного управління економікою регіону, спрямованого на розвиток фінансової самостійності регіону, його стійкого розвитку; підвищення задоволеності населення якістю соціальних послуг.

Незважаючи на досягнуті результати при формуванні сучасної організації бюджетного процесу і ефективної системи управління фінансами, оновлену і постійно поповнювану нормативно-правову базу, що регламентує бюджетні відносини, нині не завершено формування ефективної системи державного фінансового контролю на регіональному рівні, а обсяги нецільового і неефективного використання бюджетних коштів постійно збільшуються, особливо на регіональному рівні.

Слід зазначити, що одним з основних завдань Державної аудиторської служби України є здійснення державного фінансового контролю, спрямованого на оцінку ефективного, законного, цільового, результативного використання та збереження державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, досягнення економії бюджетних коштів, дотримання законодавства на всіх стадіях бюджетного процесу щодо державного і місцевих бюджетів [1].

Протягом 2015 року територіальними підрозділами Державної фінансової інспекції України було охоплено контролем понад 3,5 тис. підприємств, установ і організацій усіх форм власності, на майже 2,9 тис. об'єктах контролю встановлено незаконне і нецільове витрачання коштів і матеріальних цінностей, їх недостачі на загальну суму понад 1,8 млрд грн, у тому числі бюджетних ресурсів – майже 923,1 млн грн (з них майже 597,1 млн грн – кошти державного бюджету).

Особлива увага держфінінспекцій в регіонах приділялась забезпеченню контролю за виконанням місцевих бюджетів. Крім 38 ревізій місцевих бюджетів у 2015 році регіональними держфінінспекціями було проведено 18 аудитів виконання місцевих бюджетів.

Протягом січня-червня 2016 року структурними та територіальними підрозділами Держаудитслужби в ході контрольних заходів встановлено факти проведення з порушенням законодавства операцій по виділенню бюджетних коштів на суму майже 25,3 млн грн, з якої по порушеннях з коштами державного бюджету – 13,6 млн грн, з коштами місцевих бюджетів – понад 11,7 млн гривень. Найбільша сума виявлених порушень при виділенні коштів з місцевих бюджетів припадає на Полтавську область – 3977 тис.грн, Тернопільську – 2047,33 тис.грн, Вінницьку – 1851,85 тис. грн, Чернігівську – 652,66 тис. грн, м. Київ – 898,72 тис. грн [2].

Аналіз виявлених фінансових порушень свідчить про ті, що найбільш поширеними серед них залишаються нецільове та незаконне витрачання бюджетних коштів при виконанні державних цільових програм, оплаті вартості будівельних і ремонтних робіт, послуг, матеріальних цінностей. Численними є порушення при наданні у користування природних і матеріальних ресурсів, реалізації товарів і послуг тощо.

Принципово важливим моментом у системі управління економікою регіонів є формування механізму внутрішнього контролю на регіональному рівні.

Таблиця 1

Результати проведення внутрішніх аудитів в обласних державних адміністраціях у 2013–2015 роках

№	Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.
1	Кількість проведених аудитів ефективності (од.)	26	85	91
2	Кількість проведених фінансових аудитів (од.)	26	332	361
3	Інші контрольні заходи	–	331	376
4	Виявлені фінансові порушення, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів (млн.грн)	610,70	668,20	2396,80
5	Надано аудиторських рекомендацій	–	1722	2385
6	Виконано аудиторських рекомендацій	–	1053	1293
7	Виконані рекомендації, по яких досягнуто результативність	–	205	561

Джерело: дані Державної аудиторської служби України.

Дані, наведені в табл. 1 свідчать, що в обласних державних адміністраціях у 2015 році проведено 452 внутрішні аудита. Порівняно з 2013-2014 роками загальна кількість внутрішніх аудитів збільшилася майже у 4 рази (на 338) та на 8% (35) відповідно. Таке збільшення загальної кількості внутрішніх аудитів пояснюється стрімким розвитком функції внутрішнього аудиту на рівні регіонів. За результатами проведених у 2015 році фінансових аудитів сума виявлених фінансових порушень порівняно з 2014 роком збільшилася, а проведеними аудитами ефективності виявлено 321 недоліки у системі внутрішнього контролю [3].

Дослідження показало, що в регіонах функціонують окремі елементи внутрішнього контролю, але не створено єдиної комплексної системи внутрішнього контролю, проблемним залишається питання ефективності внутрішнього контролю, недостатньо запроваджено діяльність з управління ризиками.

Зростаючи обсяги нецільового використання і розкрадання бюджетних коштів, що передаються в регіони, викликає необхідність підвищення результативності державного фінансового контролю в регіонах. Розподіл компетенції у бюджетному процесі між різними рівнями влади вимагає адекватного розподілу компетенції і у сфері державного фінансового контролю, що викликає необхідність розробки і реалізації

стратегії розвитку фінансового контролю на регіональному рівні для забезпечення повноти охоплення контролем процесу використання бюджетних коштів і попередження нецільового їх використання .

Вважаємо, що основними бар'єрами формування ефективної системи державного фінансового контролю являються: відсутність чіткого розмежування функцій контролюючих органів; низький рівень формалізації і організації фінансових відносин агентів сектора державного та місцевого управління; недостатність стандартизації контрольної діяльності; недосконалість методичного, інформаційного і кадрового забезпечення контрольної діяльності; низький рівень міжвідомчої взаємодії органів державної влади, управління і контролю, спрямованої на підтримку фінансової дисципліни.

Для вирішення наявних проблем повинна бути розроблена короткострокова стратегія вдосконалення управління економікою регіону на основі модернізації фінансового контролю на регіональному рівні, що включає:

- програму підвищення ефективності управління економікою регіонів за допомогою посилення впливу фінансового контролю на регіональні процеси;

- заходи з попередження нецільового використання бюджетних коштів, що направляються в регіони і територіальні об'єднання. Логіка стратегії запобігання нецільовому використанню бюджетних коштів, що направляються в регіони, повинна в першу чергу визначатися виходячи з виокремлення саме тих причин, дія на які може дати найбільший профілактичний ефект;

- модернізацію моделі фінансового контролю в регіонах і територіальних об'єднаннях:

 - напрями розвитку інформаційного забезпечення контрольних органів, що дозволяють забезпечити передбачений законодавством рівень відкритості і прозорості ревізійних процедур і сприяти поліпшенню взаємодії контрольних органів в процесі планування контрольних заходів;

 - заходи по координації контрольних органів на території регіону

До заходів по координації діяльності органів фінансового контролю у рамках протидії нецільовому використанню бюджетних коштів, що направляються в регіони, слід віднести: посилення контролю за усіма джерелами витрачання бюджетних коштів; заходи по протидії корупції державних службовців; вдосконалення норм бюджетного, адміністративного, кримінального законодавства, що передбачають заходи відповідальності за порушення, що здійснюються у сфері бюджетних відносин;

напрями підвищення ефективності діяльності органів, в чюю юрисдикцію входить профілактика і припинення нецільового використання бюджетних коштів, шляхом спільних узагальнень результатів практики правозастосування і вдосконалення форм звітності і статистичного обліку порушень бюджетної дисципліни, зміщення акцентів контролю на об'єкти з високим рівнем ризику виявлення фінансових порушень або що мають стратегічне значення для соціально-економічного розвитку регіону;

застосування нових форм і інструментів, розвитку технології контролю. У рамках здійснення фінансового контролю за виконанням місцевих бюджетів контрольні органи повинні виступати не лише контролерами(аудиторів), але і експертами з питань можливого напряму оптимізації бюджетних витрат, поліпшення якості управління бюджетними коштами, виявлення можливих шляхів скорочення рівня дотаційності бюджету;

розширення практики застосування аудиту ефективності в регіонах.

Ці заходи повинні реалізовуватися місцевими органами влади при формуванні і виконанні бюджетів усіх рівнів.

Крім того, з метою підвищення ефективності діяльності контролюючих органів має бути розроблена стратегія кадрової політики для забезпечення якості контрольних заходів на основі спеціальної підготовки і навчання на предмет виявлення і припинення нецільового використання бюджетних коштів, що сприятиме підвищенню результативності виконання працівниками контрольних органів поставлених завдань, освоєння ними нових та необхідних для вирішення складних завдань навичок, посилення рівня їх мотивації, і, як наслідок, підвищення ефективності їх роботи.

Проведене дослідження дозволило сформуваи ряд висновків і пропозицій:

Актуальним також є формування оцінки ефективності діяльності контрольного органу дозволяє отримати достовірну, об'єктивну і повну інформацію про якість планування, правильності визначення тактичних і стратегічних завдань; ефективності системи внутрішнього контролю і рівня її розвитку на основі тестування основних елементів і їх взаємозв'язаної; якісних і кількісних результатах діяльності контрольного органу і призначена для підвищення системності, обґрунтованості і об'єктивності управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію ресурсів і витрат контрольного органу і підвищення ефективності і результативності його діяльності.

Короткострокова стратегія вдосконалення управління економікою регіонів на основі модернізації державного фінансового контролю на регіональному рівні дозволить посилити контроль держави за усіма джерелами витрачання бюджетних коштів, що сприяє соціально-економічному розвитку регіонів.

Оскільки переорієнтація традиційної системи бюджетного планування на програмно-цільове бюджетування вимагає розробки нового інструменту бюджетного планування, що забезпечує взаємозв'язок між бюджетними ресурсами, що виділяються, і очікуваними результатами їх використання, як подібного інструменту доцільно використовувати аудит ефективності витрачання бюджетних коштів. Результатом аудиту ефективності є оцінка ефективності виконання бюджетних зобов'язань, яка включається в матеріали, що використовуються при складанні проекту бюджету.

Для реалізації концепції бюджетування орієнтованого на результат украй важливий «зворотний» зв'язок з метою відстежування результатів. Такий інформаційно-аналітичний інструмент має служити не лише для проведення подальшого фінансового контролю, але і застосовуватися в цілях бюджетного планування. Основним напрямом реформування процедур контролю за виконанням бюджетів має бути розширення предмета фінансового контролю за рахунок включення в нього моніторингу результативності бюджетних витрат.

Моніторинг повинен здійснюватися на трьох рівнях:

- контроль з боку головних розпорядників бюджетних коштів за результативністю діяльності підвідомчих їм бюджетних установ;
- контроль з боку місцевої адміністрації за результативністю діяльності головних розпорядників бюджетних коштів;
- зовнішній контроль за результативністю діяльності місцевої адміністрації.

Отже, бюджетна реформа, що проводиться, виявила потребу в підвищенні ефективності управління бюджетними ресурсами в регіонах і зумовила необхідність розробки методології управління економікою регіонів на основі застосування адекватних форм і методів впливу фінансового контролю. Особливу значущість в контексті новацій бюджетного процесу і реструктуризації бюджетного сектора займають сучасні підходи до організації фінансового контролю з метою зниження витрат за рахунок модернізації контрольної діяльності у напрямі підвищення її результативності, включаючи формування інтегрованої системи інформаційного забезпечення, адекватної новим орієнтирам економіки і цільової спрямованості контролю.

Слід зазначити, що визначення основних напрямів реформування системи державного фінансового контролю на регіональному рівні має важливе значення для загальної середньострокової стратегії вдосконалення управління економікою регіону.

Ефективно функціонуюча система державного фінансового контролю на регіональному рівні дозволить цілеспрямовано впливати на їх економіку з метою досягнення більш високого рівня розвитку

Література

1. Постанова КМУ від 3.02.2016 р. № 43 : Положення про Державну аудиторську службу України.
2. II kvartal_2016(1). Rar – RAR archive/unpacked size 12993157 byte
3. Звіт про стан розвитку державного внутрішнього фінансового контролю в Україні за 2015 рік. Київ : ДФІУ. – 2016. Режим доступу : www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/128452

Насібова О.В., канд. екон. наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Харківський інститут фінансів КНТЕУ

ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЬОВИХ ФОНДІВ СОЦІАЛЬНОГО СПРЯМУВАННЯ В УКРАЇНІ

Посилення соціальної напруги у суспільстві погіршує подальший соціально-економічний розвиток країни, актуалізуючи питання визначення ефективних шляхів підвищення рівня життя населення. Важливу роль у регулюванні соціальних процесів відіграють державні цільові фонди соціального спрямування, які мобілізують значну частку коштів для забезпечення соціального захисту громадян.

Виокремлення державних цільових фондів в окрему ланку державних фінансів фінансової системи та чітке визначення джерел формування фінансових ресурсів сприяє підвищенню рівня задоволення суспільних потреб та фінансовій стабільності в країні. Постійне зростання соціальних стандартів потребує збільшення надходжень та удосконалення механізмів наповнення коштами основних спеціалізованих соціальних інститутів.

Питанням фінансового забезпечення державних цільових фондів соціального спрямування присвячені праці вчених: Л.Б. Баранник, О.І. Білик, А.О. Вікнянської, А.О. Вольської, М.О. Горної, Ю.С. Конопліної, Е.М. Лібанової, О.В. Макарової, М.І. Мальованого, В.М. Новікова, Л.Ю. Петрученко, В.І. Павлова, Н.Г. Савченко, А.А. Сидорчука, І.З. Сторонянської, М.П. Шавариної, С.І. Юрія та інших.

В Україні функціонують чотири державні цільові фонди соціального спрямування, три з яких самостійні і представляють систему загальнообов'язкового державного соціального страхування – Пенсійний фонд, Фонд соціального страхування на випадок безробіття, Фонд соціального страхування, а четвертий – Фонд соціального захисту інвалідів, який входить до складу державного бюджету країни. Слід зазначити, що Фонд соціального страхування створений шляхом об'єднання Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань і лише 12 вересня 2016 року було затверджено структуру і чисельність працівників органів Фонду соціального страхування, а також проект першого бюджету на 2017 рік. Наявність фондів цільового використання визначає види і напрями здійснення соціального захисту населення.

Фінансове забезпечення соціальних зобов'язань державних фондів соціального страхування відбувається через механізм загальнообов'язкового державного соціального страхування. Це обумовлено ризиковим характером ринкової економіки та необхідністю створення умов фінансування державних соціальних гарантій. Існування подібних спеціалізованих соціальних інститутів та особливості їх функціонування зменшують навантаження на державний бюджет та дають змогу збалансувати принципи особистої відповідальності громадянина і солідарності всіх членів суспільства при компенсації соціальних ризиків.

Формування бюджетів державних фондів соціального страхування здійснюється переважно у формі обов'язкових внесків, джерелом сплати яких є фонд оплати праці. Разом з тим, згідно законодавства існують і інші джерела доходів: добровільні внески і пожертвування, надходження з державного бюджету, кредити, доходи від розміщення тимчасово вільних коштів тощо.

Всі фінансові ресурси, які мобілізуються у державних фондах соціального страхування можна поділити на власні та передані. Передані доходи – це кошти, що передаються фондам з бюджетів, а для пенсійного фонду ще і з інших державних цільових фондів, тобто ресурси, що передаються з метою забезпечення соціальних зобов'язань, які фінансу-

ються за рахунок державного бюджету або фондів соціального страхування. Передача таких коштів зумовлена тим, що мобілізація доходів для забезпечення зазначених витрат проводиться бюджетними установами, а їх виконавцем є державні фонди соціального страхування. Винятком є фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, формування якого здійснюється виключно за рахунок власних фінансових ресурсів.

Функціонування фонду захисту інвалідів пов'язано з необхідністю фінансування підтримки і захисту людей з особливими потребами та державних програм, що стосуються соціального захисту інвалідів (чисельність інвалідів в Україні в середньому за останні п'ять років становила 2,7 млн осіб). Формування доходної частини бюджету цього фонду відбувається за рахунок грошових коштів державного бюджету, надходжень від підприємств і організацій, що не забезпечують дотримання встановлених нормативів робочих місць для працевлаштування інвалідів, благодійних внесків організацій, трудових колективів і громадян, інших надходжень.

З огляду на важливість визначення фінансових можливостей системи державних цільових фондів соціального спрямування слід приділити особливу увагу аналізу динаміки фінансових ресурсів доходної частини бюджетів цих фондів (див. табл. 1).

Таблиця 1

**Доходи державних цільових фондів соціального спрямування
України у 2002-2015 роках, млрд грн**

Роки	ПФУ	Частка власних фінансових ресурсів, %	ФСС ТВП	Частка власних фінансових ресурсів, %	ФСС НВВ	Частка власних фінансових ресурсів, %	ФСС ВБ	Частка власних фінансових ресурсів, %	ФЗІ	Разом
2002	22,26	87,33	2,36	99,71	1,02	100	1,95	97,37	0,08	27,67
2003	25,27	91,61	2,81	99,72	1,20	100	2,20	99,41	0,12	31,60
2004	36,18	82,95	3,61	95,01	1,57	100	2,54	83,86	0,12	44,02
2005	49,16	85,88	5,15	94,95	2,08	100	2,77	93,86	0,12	59,28
2006	62,91	83,99	7,34	85,97	2,44	100	3,08	90,26	0,12	75,89
2007	95,59	73,69	5,47	99,46	3,21	100	3,86	97,51	0,22	108,35

Закінчення табл. 1

Роки	ПФУ	Частка власних фінансових ресурсів, %	ФСС ТВП	Частка власних фінансових ресурсів, %	ФСС НВВ	Частка власних фінансових ресурсів, %	ФСС ВБ	Частка власних фінансових ресурсів, %	ФЗІ	Разом
2008	147,76	71,85	7,44	96,91	4,08	100	5,06	99,80	0,25	164,59
2009	151,08	76,06	7,02	97,01	3,57	100	6,15	99,66	0,23	168,05
2010	165,69	76,67	7,48	99,62	4,19	100	7,46	99,73	0,19	185,01
2011	193,48	78,77	7,84	99,65	5,66	100	8,73	99,77	0,21	215,92
2012	215,64	76,90	10,33	96,90	7,25	100	9,21	99,67	0,26	243,39
2013	232,48	73,48	11,58	90,33	8,05	100	11,72	99,32	0,20	264,03
2014	244,28	68,91	11,95	95,56	7,26	100	11,07	99,91	0,18	274,74
2015	250,73	67,73	8,69	98,96	7,72	100	8,35	99,99	0,15	275,64

Джерело: за матеріалами [4, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 24].

В результаті проведеного аналізу динаміки доходної частини бюджетів державних цільових фондів соціального спрямування у 2002–2015 роках було виявлено значне зростання обсягів фінансових ресурсів цих інститутів з 27,67 млрд грн до 275,64 млрд грн, тобто на 247,97 млрд грн. Така тенденція пояснюється збільшенням доходів бюджетів всіх видів фондів: пенсійного фонду – на 228,47 млрд грн, фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності – на 6,33 млрд грн, фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань – на 6,7 млрд грн, фонду соціального страхування на випадок безробіття – 6,4 млрд грн та фонду соціального захисту інвалідів – на 0,07 млрд грн. Слід зазначити, що найбільшу питому вагу в структурі загальної доходної частини фондів становлять кошти пенсійного фонду (в межах 79,97–90,96 %). Такий високий показник характеризує значну концентрацію коштів лише для відшкодування витрат, пов'язаних з виникненням пенсійних ризиків, які переважають в системі соціального страхування: настання пенсійного віку, втрата годувальника або інвалідність.

Характерною особливістю формування фінансових ресурсів державних цільових фондів соціального спрямування є те, що в структурі доходної частини бюджетів цих фондів найбільшу частку становлять власні фінансові ресурси. У пенсійному фонді частка власних

фінансових ресурсів протягом аналізованого періоду знаходилась в межах 67,73–91,61 %, у фонді соціального страхування з тимчасової втрати працездатності – 85,97–99,72 %, у фонді соціального страхування від нещасних випадків на виробництві – 100 %, а у фонді соціального страхування на випадок безробіття – 83,86–99,99%.

Незважаючи на зростання коштів доходної частини пенсійного фонду у 2002-2015 роках, власні джерела формування фінансових ресурсів солідарного рівня пенсійної системи зменшились, а асигнування з державного бюджету збільшились, що свідчить про погіршення фінансового стану пенсійного фонду і збільшення залежності виконання пенсійних зобов'язань від переданих доходів. Необхідно відзначити, що погіршення фінансового стану стосувалось також фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, який у 2007, 2010–2011 роках був дефіцитним і виконував свої зобов'язання за допомогою коштів державного бюджету країни. Тенденція зниження забезпеченості власними фінансовими ресурсами порушує базові принципи існування фондів соціального страхування, які повинні бути самостійними, самоврядними та фінансово незалежними і вимагає удосконалення механізмів наповнення фондів фінансовими ресурсами достатніми для забезпечення потреб непрацездатних верств населення, а також потребує пошуку резервних джерел формування доходів.

Починаючи з 2005 року в структурі доходів фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності з'являються асигнування з державного бюджету на виплату допомоги при народженні дитини, проте фінансування цих виплат відбулось лише у 2006 році в розмірі 941,8 млн грн. Крім того, протягом аналізованого періоду з державного бюджету до цього фонду передавались кошти на виплату допомоги громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи.

Спільним для всіх державних фондів соціального страхування є формування резерву коштів на початок наступного періоду для виконання соціальних зобов'язань, визначених видатковою частиною цих фондів.

Маємо визнати, що рівень очікувань і вимог суспільства до системи соціального страхування сьогодні перевищує його реальні можливості.

Згідно з річними звітами про виконання зведеного бюджету України доходна частина фонду соціального захисту інвалідів до 2008 року мала тенденцію до збільшення. Протягом 2009–2010 років обсяги фінансових ресурсів цього фонду зменшувались, а у 2011–2012 роках знову зросли і до 2015 року мали тенденцію до зменшення. Найбільше значення цього показника зафіксоване у 2012 році, а найменше – у 2002 році.

Темпи росту фінансових ресурсів державних цільових фондів соціального спрямування протягом аналізованого періоду суттєво відрізняються. Зокрема, значне збільшення коштів зафіксоване у 2007 році на 42,77 % і у 2008 році на 52,91 %, а у 2009 році збільшення відбулось лише на 2,1 %, у 2010–2012 роках доходна частина базових інститутів соціального захисту населення зростала практично рівномірно, але темпи росту обсягів фінансових ресурсів державних цільових фондів соціального спрямування з 2013 року почали уповільнюватись. Зростання обсягів фінансових ресурсів державних цільових фондів соціального спрямування у 2007–2008 роках зумовлено переважно збільшенням надходжень до державного пенсійного фонду. Крім того, у 2007 році відбулось збільшення ставки страхових внесків до солідарної пенсійної системи для роботодавців на 1,4 % з одночасним зменшенням на цю величину ставки страхових внесків до фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

Питома вага доходів державних цільових фондів соціального спрямування у загальних видатках на соціальний захист громадян та у валовому внутрішньому продукті наведена в табл. 2, з якої видно, що у загальних видатках на соціальний захист населення, які включають бюджетне фінансування і фінансування за рахунок державних фондів соціального страхування, кошти державних цільових фондів соціального спрямування займають найбільшу частку і в середньому за 2008–2015 роки становили 72,28 %, в тому числі у 2008-2011 роках – 70,79 %, а у 2012-2015 роках – 73,77%.

Важливе значення має показник частки доходів фондів у валовому внутрішньому продукті, який протягом 2008–2015 років в середньому складав 17,04 %, а починаючи з 2013 року мав тенденцію до зменшення.

Таблиця 2

Доходи державних цільових фондів соціального спрямування України у 2008-2015 роки, %

Роки	Темпи змін	Частка у загальних видатках на соціальний захист	Частка у ВВП
2008	51,91	78,83	17,36
2009	2,10	69,97	18,40
2010	10,09	65,26	17,09
2011	16,71	69,12	16,58
2012	12,72	69,47	17,23
2013	8,48	73,11	18,15
2014	4,06	78,22	17,54
2015	0,33	74,26	13,93

Джерело: за матеріалами [24].

Слід відмітити, що у 2011 році з метою збільшення доходної частини державних фондів соціального страхування, в першу чергу пенсійного фонду, відбулась зміна механізму справляння соціальних внесків. Замість окремих платежів до чотирьох державних фондів соціального страхування запроваджено єдиний соціальний внесок, який сплачується до одного фонду (державного пенсійного фонду), що дозволило консолідувати спільні для всіх державних фондів соціального страхування функції, спростити взаємодію платників з фондами, зменшити кількість перевірок та форм звітності, підвищити платіжну дисципліну платників, скоротити обсяг роботи, пов'язаної з реєстрацією страховиків, збором коштів, формуванням та веденням інформаційної системи відомостей про застрахованих осіб, забезпеченням звітності. Разом з тим, такі кроки не призвели до значного збільшення доходної частини базових інститутів соціального захисту населення. Це пояснюється тим, що введення єдиного соціального внеску не змінило розмірів раніше діючих страхових тарифів для роботодавців і найманих працівників і не зменшило навантаження на фонд оплати праці, а отже не сприяло легалізації оплати праці і детінізації економіки.

Залежність обсягів фінансових ресурсів державних фондів соціального страхування від величини оплати праці вимагало застосування дієвих стимулів розширення основної бази для нарахування внесків, тому у 2016 році відбулось зниження ставки єдиного соціального внеску до 22 %, яка нараховується лише на фонд оплати праці.

Крім того, позитивним моментом у функціонування системи державних цільових фондів соціального страхування виявлена централізація платежів єдиного соціального внеску, що спрощує процедуру виконання законодавства для платників, а також контролю з боку державного регулятора і забезпечує високу ефективність застосування заходів впливу на порушників. Такий спосіб збирання страхових внесків відповідає найліпшій світовій практиці, повністю вписується в наявні вітчизняні реалії, забезпечує найкращу можливість державного контролю та опосередковано спонукає до спрощення умов підприємницької діяльності.

Діяльність по звільненню від невластивих виплат та функцій системи соціального страхування дає можливість економити кошти. Наприклад, у 2015 році вдалось зекономити близько 1,8 млрд грн.

Тривалий час в якості одного з шляхів покращення якості та доступності охорони здоров'я дискутується перспектива запровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування (обов'язкове медичне страхування), а отже створення ще одного державного цільового фонду соціального спрямування. Принципова можливість цього

заходу передбачена низкою діючих законодавчо-нормативних актів, але досі державний цільовий фонд медичного страхування не запроваджений.

Підсумовуючи результати вище викладеного, слід відмітити, що утворення системи фондів соціального страхування відбувається через формування спеціалізованих інститутів, які мають самостійні джерела доходів, а фонду соціального захисту інвалідів – шляхом відокремлення видатків державного бюджету на відповідні цілі.

Протягом 2002–2015 років відбулось збільшення фінансової залежності державних цільових фондів соціального спрямування від асигнувань з державного бюджету, що призвело до обмеження їх повної самодостатності, самостійності та самоврядності. В більшій мірі на це вплинуло погіршення фінансової стійкості державного пенсійного фонду, яке пов'язано з несприятливою макроекономічною і демографічною ситуацією. Обсяги фінансових ресурсів державних цільових фондів соціального спрямування залежать не тільки від рівня розвитку економіки, темпів росту валового внутрішнього продукту, ставки єдиного соціального внеску, але й від внутрісистемного перерозподілу між окремими напрямками соціального страхування, територіями, видами соціальних виплат та економічного використання грошових коштів на адміністративні потреби. Різниця в обсягах надходжень внесків пояснюється переважно відмінностями у ставках страхових внесків, а також встановленим колом страхувальників і фактичним рівнем охоплення.

Формування доходної частини бюджетів досліджуваних фондів в більшій мірі залежить від величини доходів економічно активного населення працюючих як основного джерела фінансових ресурсів базових соціальних інститутів. Зміцнення фінансової бази державних соціальних фондів, забезпечення їх фінансової сталості можливо завдяки удосконаленню сфери соціально-трудова відносин, тобто необхідним є створення умов для збільшення чисельності найманих працівників та реалізації комплексу заходів у сфері стимулювання зростання розмірів середньої заробітної плати у галузях економіки шляхом підвищення її величини у структурі валового внутрішнього продукту і собівартості продукції.

На величину джерел формування державних цільових фондів впливає економічний і фінансовий стан держави на тому чи іншому етапі розвитку, тому джерела формування коштів державних цільових фондів соціального спрямування мають відносно стабільний характер.

Література

1. Баранник Л.Б. Фінансовий механізм системи соціального захисту населення України : проблеми становлення та перспективи розвитку: монографія / Л.Б. Баранник. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2012. – 495 с.
2. Вольська А.О. Напрями модернізації системи соціального страхування в Україні : монографія / А.О. Вольська. – Кам'янець-Подільський : Зволейко, 2011. – 255 с.
3. Державне фінансове регулювання економічних перетворень / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канєва та ін. ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 376 с.
4. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення у цифрах та фактах. – Київ : Міністерство праці та соціальної політики України, Пенсійний Фонд України, 2012. – 75 с.
5. Мальований М.І. Фінансове забезпечення системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в Україні / М.І. Мальований // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 11–12 (2). – С. 41–44
6. Національна система загальнообов'язкового державного соціального страхування : сучасні проблеми та стратегія розвитку : монографія / Е.М. Лібанова, В.М. Новіков, О.В. Макарова, У.Я. Садова, Н.І. Андрушишин, Г.В. Герасименко, І.О. Курило, І.О. Крючкова, І.В. Крючкова, П.Б. Левін; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України. – Київ, 2006. – 178 с.
7. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 14.01.1998 № 16/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/16/98-%D0%B2%D1%80>
8. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>
9. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>
10. Офіційний веб-сайт Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fse.gov.ua/fse/control/main/uk/index>
11. Офіційний веб-сайт Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.social.org.ua/>

12. Офіційний веб-сайт Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index>
13. Офіційний веб-сайт Фонду соціального захисту інвалідів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ispf.gov.ua/Default.aspx?AspxAutoDetectCookieSupport=1>
14. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003 р. № 1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>
15. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 23.09.1999 р. № 1105-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>
16. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття : Закон України від 02.03.2000 р. № 1533-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>
17. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08.07.2010 р. № 2464-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>
18. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 №108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>
19. Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні Закон від 21.03.1991 р. № 875-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/875-12>
20. Про державну соціальну допомогу інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам : Закон України від 16.11.2000 р. № 2109-III <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2109-14>
21. Про державну соціальну допомогу особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам : Закон України від 18.05.2004 № 1727-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1727-15>
22. Савченко Н. Г. Формування та використання фінансових ресурсів системи соціального страхування України / Н. Г. Савченко // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 1. – С. 110–118
23. Сидорчук А. А. Показники оцінки збалансованості фінансових ресурсів державного соціального страхування / А. А. Сидорчук // України : аспекти праці. – 2012. – № 7. – С. 17–22
24. Соціальний захист населення України. Статистичний збірник. – Київ, 2016. – 124 с.

Нетребчук Л.О.,
ст. викладач кафедри банківської справи,
Київський національний торговельно-економічний університет

РЕГУЛЮВАННЯ ПЛАТІЖНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

В останні роки рівень фінансової грамотності населення в Україні істотно зріс, і сьогодні вони почали досить активно використовувати платіжні інструменти, особливо в частині безготівкових платежів. Це має позитивний вплив на траєкторію розвитку як вітчизняного ринку фінансових послуг, так і платіжного ландшафту. Однак для того, щоб ринок виконував свої основні функції він повинен мати прозоре та повноцінне регулювання, а тут виникають певні нюанси.

Перш за все, слід зазначити, що регулювання процесу надання платіжних послуг в Україні здійснюється на основі значної кількості нормативно-правових актів. Так, згідно Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [1], до фінансових послуг відносяться послуги з випуску платіжних документів, платіжних карток, дорожніх чеків та/або їх обслуговування, кліринг, інші форми забезпечення розрахунків, а також переказ коштів. При цьому законом передбачено, що виключне право щодо надання окремих фінансових послуг встановлюються законами про діяльність відповідної фінансової установи та нормативно-правовими актами державних органів, які здійснюють регулювання ринків фінансових послуг. До таких обмежень відноситься те, що, наприклад, випуск платіжних карток (електронних платіжних засобів, електронних грошей) можуть здійснювати виключно банки. Відповідно і державне регулювання платіжних послуг з використанням платіжних карток (чи електронних грошей) здійснюється Національним банком України. Це підтверджується ст. 7 Закону України «Про Національний банк України», де зазначено, що Національний банк регулює діяльність платіжних систем та систем розрахунків в Україні, створює та забезпечує безперервне, надійне та ефективне функціонування, розвиток створених ним платіжних систем [2]. Крім того, Національний банк України відповідно до цієї ж статті видає ліцензії небанківським фінансовим установам, які мають намір стати учасниками платіжних систем, на переказ коштів без відкриття рахунків та відкликає їх відповідно до законодавства. Проте, в законі [1]

було зазначено, що регулювання випуску платіжних інструментів покладено також на Нацкомфінпослуг. Для усунення цієї невідповідності було розроблено законопроект №3739 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання особливостей ліцензування господарської діяльності з надання фінансових послуг» [3], за яким це вже не передбачено.

Отже, загальні засади надання платіжних послуг в Україні регулюються Законами України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [4] та нормативно-правовими актами Національного банку України. Однак трактування поняття «платіжна послуга» відсутнє у зазначених вище законах, воно є тільки в Положенні Національного банку України «Про порядок емісії електронних платіжних засобів і здійснення операцій з їх використанням» [5], де зазначено, що «платіжна послуга» є діяльністю щодо забезпечення виконання платіжних операцій з використанням електронного платіжного засобу, яка здійснюється постачальниками платіжних послуг. А основними постачальниками платіжних послуг визначено емітентів або еквайрів, які надають платіжну послугу користувачу. При цьому сутність понять «платіжна система», «електронний платіжний засіб», «емітент електронного платіжного засобу», «переказ коштів», «платіжний термінал» тощо визначено в Законі України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [4]. Серед основних платіжних інструментів виділено документи на переказ та електронні платіжні засоби, лівова частка серед останніх належить платіжним карткам.

Провайдером платіжних послуг є платіжна система, тому регулювання їх надання здійснюється через призму встановлення правил діяльності платіжних систем в країні, і Україна тут не виключення. Так, відповідно до ст. 9 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [4], платіжні організації платіжних систем, учасники платіжних систем та оператори послуг платіжної інфраструктури мають право здійснювати діяльність в Україні виключно після їх реєстрації. Порядок такої реєстрації визначено Положенням про порядок реєстрації платіжних систем, учасників платіжних систем та операторів послуг платіжної інфраструктури [6]. На сьогодні розподіл платіжних систем України в Реєстрі має наступний вигляд (табл. 1).

Таблиця 1

**Розподіл платіжних систем за даними Реєстру платіжних систем
в Україні станом на вересень 2016 р., од.**

Статус	Вид платіжної системи	Ознака платіжної системи	
		внутрішньо-державна	міжнародна
Платіжні системи, платіжними організаціями яких є резиденти	Система переказу коштів	12	4
	Карткова платіжна система	1	–
	Система розрахунків	1	–
	Система розрахунків за цінними паперами	1	–
Платіжні системи, платіжними організаціями яких є нерезиденти	Система переказу коштів	–	7
	Карткова платіжна система	–	3
Внутрішньо-банківські платіжні системи		15	
Оператори послуг платіжної інфраструктури		15	

Джерело: складено автором за даними офіційного сайту НБУ [7].

Як видно з табл. 1 основна частка платіжних систем з Реєстру припадає на системи переказу коштів, всього їх налічується 16, більшість з них призначенні для проведення внутрішньодержавних платежів. На сьогодні є лише 4 вітчизняні платіжні системи, що мають ознаки міжнародних – «Welsend» (створена АБ «Укргазбанк»), «PrivatMoney» (створена ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»), «IBOX MONEY TRANSFER» (створена ПАТ «Айбокс Банк»), «ТУМЕ» (створена ТОВ «ФК «ОМП-2013»). Якщо говорити про платіжні організації систем переказу коштів, то, згідно даних Національного банку України, вони порівну розподілились між банківськими та небанківськими установами (по 8 од.). Це підкреслює бізнес-інтерес учасників ринку до надання та розвитку платіжних послуг.

Аналіз інших видів платіжних систем, створених резидентами, показав, що на сьогодні зареєстровано лише по одній системі розрахунків («WebMoney.UA»), системі розрахунків за угодами щодо цінних паперів («Розрахункова Фондова Система») та картковій платіжній системі («УКРКАРТ»), і всі вони створені небанківськими установами.

Що стосується платіжних систем, платіжні організації яких мають статус нерезидентів, то в Україні діє 3 міжнародні платіжні системи, що розташовані у Сполучених Штатах Америки – MasterCard, Visa, American Express, та 7 систем переказу коштів, три з яких також належать Сполученим Штатам Америки (MoneyGram, Western Union, RIA) та по одній з Грузії, Канади, Азербайджану та Великобританії. Проте, слід зазначити, що частина платіжних систем почали діяти в Україні ще до початку створення Реєстру та прийняття відповідного нормативного акту, тому продовжують працювати без реєстрації. Серед таких систем слід виділити «Юністрім», «Анелік», «Золоту Корону», «Лідер», «BLIZKO», причому через них проходить значна частина транскордонних переказів.

Реєстр містить дані лише про 15 внутрішньобанківських платіжних систем та про 15 операторів платіжної інфраструктури. Все це говорить про певну монополізацію вітчизняного ринку платіжних послуг міжнародними платіжними системами. Україна залишається країною-реципієнтом платежів, за даними Національного банку за I півріччя 2016 р. в Україну було переказано в сім разів більше коштів, ніж з України [8], значна частина переказів коштів взагалі не виходить за межі України, хоча проводиться частково через міжнародні платіжні системи. І хоча в цілому наявних платіжних систем достатньо для проведення платіжних послуг більшості споживачів, все ж необхідним є удосконалення як процедури їх організації і функціонування, так і тарифної політики, політики безпеки платежів та розвитку конкуренції.

З цією метою та з урахуванням політичної ситуації Національним банком України розроблено Проект змін до Положення про порядок реєстрації платіжних систем, учасників платіжних систем та операторів послуг платіжної інфраструктури [9], за яким пропонується врегулювати такі питання:

- спростити вимоги до документів, які подаються учасниками ринку платіжних послуг для внесення відомостей про них до Реєстру;

- скоротити терміни розгляду документів платіжних організацій платіжних систем, створених резидентами та нерезидентами, для внесення відомостей про них до Реєстру;

- визначити умови, за яких мають право функціонувати взаємосумісні платіжні системи;

- передбачити право НБУ відмовити у внесенні до Реєстру відомостей про платіжні організації платіжних систем, учасників платіжних систем у разі застосування до платіжної організації/учасника цієї платіжної системи відповідних заходів впливу та визнання держави,

в якій зареєстровані платіжна організація міжнародної платіжної системи – нерезидента та/або учасник-нерезидент, державою-окупантом та/або державою-агресором відносно України.

Крім того, Національний банк України здійснює оверсайт платіжних систем та систем розрахунків у частині їх діяльності в Україні. Це передбачено ст. 41 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [4], за якою Національний банк України здійснює оцінювання системно важливих платіжних систем, важливих платіжних систем та соціально важливих платіжних систем на відповідність вимогам законодавства України та міжнародним стандартам нагляду (оверсайту) платіжних систем (Principles for Financial Market Infrastructures, CPSS-IOSCO) для мінімізації ризиків, які властиві платіжним системам. Тобто особлива увага зосереджена на нагляді за діяльністю платіжних систем, що впливають на життєдіяльність всього суспільства.

Об'єктами нагляду (оверсайту) є платіжні організації платіжних систем, клірингові та процесингові установи, учасники платіжних систем, інші особи, уповноважені надавати окремі види послуг або здійснювати операційні та інші технологічні функції в платіжних системах.

Саме з цією метою було розроблено критерії важливості платіжних систем (відносно обсягів операцій та видів послуг), згідно яких і виділено зазначені категорії платіжних систем. Перелік критеріїв наведено в табл.2, однак слід зазначити, що для визнання Національним банком України відповідної категорії платіжної системи вона повинна відповідати хоча б одному з зазначених критеріїв.

Таблиця 2

**Критерії визначення важливості платіжної системи
для здійснення їх оверсайту в Україні**

Категорія платіжної системи	Критерії віднесення платіжної системи до відповідної категорії
Системно важлива	1) платіжна система забезпечує проведення міжбанківських переказів, частка яких становить більше ніж 10% від загальної суми переказів, виконаних у країні системами міжбанківських розрахунків та через кореспондентські рахунки банків, відкриті в інших банках України; 2) платіжна система здійснює перекази коштів за правочинами з державними цінними паперами на відкритому ринку; 3) платіжна система забезпечує врегулювання зобов'язань учасників, які виникають в інших платіжних системах

Закінчення табл. 2

Категорія платіжної системи	Критерії віднесення платіжної системи до відповідної категорії
Соціально важлива	1) платіжна система здійснює внутрішньодержавні перекази коштів та транскордонні перекази коштів, частка яких перевищує 10% від загальної суми переказів, виконаних системами переказу коштів, створених резидентами та нерезидентами; 2) платіжна система здійснює операції з використанням електронних платіжних засобів, частка яких перевищує 10% від загальної суми операцій, виконаних системами роздрібних платежів на території України
Важлива	1) платіжна система забезпечує проведення міжбанківських переказів, частка яких становить від 5 до 10% від загальної суми переказів, виконаних у країні системами міжбанківських розрахунків та через кореспондентські рахунки банків, відкриті в інших банках України; 2) платіжна система здійснює внутрішньодержавні перекази коштів та транскордонні перекази коштів, частка яких становить від 5 до 10% від загальної суми переказів, виконаних системами переказу коштів, створеними резидентами та нерезидентами; 3) платіжна система здійснює операції з використанням електронних платіжних засобів, частка яких становить від 5 до 10% від загальної суми операцій, виконаних системами роздрібних платежів на території України; 4) платіжна система здійснює внутрішньодержавні перекази коштів, частка яких становить більше ніж 5% від загальної суми внутрішньодержавних переказів коштів, виконаних системами переказу коштів, створеними резидентами та нерезидентами; 5) платіжна система здійснює транскордонні перекази коштів, частка яких становить більше ніж 5% від загальної суми транскордонних переказів, виконаних системами переказу коштів, створеними резидентами та нерезидентами.

Джерело: складено автором за вимогами Положення [10].

На основі критеріїв важливості платіжної системи для стабільного функціонування економічного простору країни встановлюється порядок здійснення оцінювання виділених категорій платіжних систем. В Україні такий порядок встановлений Положенням про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні [10]. Крім того, регулятором було розроблено Методику комплексного оцінювання системно важливих платіжних систем [11].

Комплексне оцінювання платіжних систем здійснюється згідно затвердженого Плану оцінювання значущих платіжних систем. У 2015 році було проведено оцінювання Системи електронних платежів (СЕР НБУ),

за результатами якого було визначено, що вона повністю відповідає 7 міжнародним стандартам нагляду Principles for Financial Market Infrastructures (CPSS-IOSCO), частково не відповідає 2 та частково відповідає 1 принципу, а саме – принципу 3 – Системі комплексного управління ризиками у платіжній системі [12]. Проте, слід зазначити, що частина принципів не застосовувалась при оцінюванні СЕП НБУ.

На 2016 рік НБУ визначив дві платіжні системи для проведення оцінювання, а саме:

- 1) внутрішньодержавну небанківську платіжну систему (ВНПС) «Поштовий переказ», платіжною організацією якої є Українське державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта» (термін проведення – березень-травень);
- 2) платіжну систему «PrivatMoney», платіжною організацією якої є ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» (термін проведення – серпень-жовтень, однак в подальшому її було вилучено з плану).

Слід зазначити, що ВНПС «Поштовий переказ», за результатами моніторингу діяльності платіжних систем у 2015 році, визнана соціально важливою платіжною системою. Серед зазначених вище платіжних систем таку категорію мають також «ІнтерПейСервіс», «MasterCard», «Visa» та «Western Union». В результаті уточнення Плану проведення оцінювання платіжних систем, платіжну систему «ІнтерПейСервіс» було включено до перевірки на жовтень – грудень 2016 року. Результати ж оцінювання платіжної системи «Поштовий переказ» показали, що вона має деякі відхилення у дотриманні наступних принципів: системи комплексного управління ризиками в платіжній системі (принцип 3), управління кредитним ризиком в платіжній системі (принцип 4), управління ризиком ліквідності у платіжній системі (принцип 7), управління операційним ризиком у платіжній системі (принцип 17) [12]. Тобто, вітчизняні платіжні системи, незалежно від того, хто є їх створювачем, мають проблеми, пов'язані з наявністю значних ризиків різного характеру і потребують розробки процедур удосконалення управління ними.

Ще одним напрямком регулювання платіжних послуг в Україні є розробка нормативно-правових актів щодо стимулювання безготівкових розрахунків. Так, згідно з Комплексною програмою розвитку фінансового сектору України до 2020 року, рівень безготівкових платежів у локальній платіжній системі в 2020 році має скласти не менше 30% [13]. Але навіть сьогодні ми можемо спостерігати суттєве зростання обсягів безготівкових платежів та проведення розрахунків з електронними платіжними засобами. Таке зростання було досягнуто завдяки встановленню

Національний банк України граничної суми розрахунків готівкою для фізичних осіб та нормативному визначенню вимог для суб'єктів господарювання щодо забезпечення покупців можливістю проведення розрахунків за продані товари та послуги платіжними картками, а також встановлення адміністративної відповідальності за невиконання цих вимог (постанова Кабінету Міністрів України від 29.09.2010 № 878 «Про здійснення розрахунків за продані товари (надані послуги) з використанням спеціальних платіжних засобів»). Зауважимо, що змінами, внесеними Законом №5284 до ст. 1087 Цивільного кодексу України, НБУ було надано право встановлювати граничні суми розрахунків готівкою для фізичних та юридичних осіб, а також для фізичних осіб – підприємців.

Окремо слід виділити намагання України щодо врегулювання функціонування власного платіжного простору та стимулювання розвитку національної платіжної системи «ПРОСТІР» (в минулому НСМЕП). Ще в 2012 році прийняття Закону №5284 (законопроект № 10656) щодо функціонування платіжних систем і розвитку безготівкових розрахунків передбачало впровадження для банків можливості розміщувати гарантійні депозити і здійснювати платежі міжнародним платіжним системам за операції, проведені на території України, у національній валюті – «учасники платіжних систем сплачують платіжним організаціям платіжних систем за послуги, які надаються ними в Україні, виключно в гривнях». Крім того, Національний банк оголосив про створення національної платіжної системи на конкурентних ринкових засадах з метою розвитку та вдосконалення платіжних відносин, а також про поступове введення монополії на обробку, кліринг і здійснення взаєморозрахунків за операціями з платіжними картками на території України. Ці вимоги мали суттєвий спротив з боку міжнародних платіжних асоціацій, оскільки вони втрачали суттєвий обсяг доходів, які українські банки платили міжнародним платіжним системам за проведення операцій з картками. Деякі побоювання були і у вітчизняних практиків щодо можливої ізоляції українського ринку платіжних карток від міжнародної платіжної інфраструктури. Прийнята у вересні 2016 р. постанова № 382 [15] продовжила граничний термін переходу на обслуговування банків-учасників платіжних систем, які користуються послугами процесингових установ-нерезидентів за операціями із застосуванням електронних платіжних засобів на території України, до процесингових установ-резидентів до 31 грудня 2018 року (раніше до 31 травня 2017 року).

Що стосується забезпечення повноцінного функціонування Національної платіжної системи «Український платіжний простір» (НПС «ПРОСТІР»), то наразі постановою Ради платіжної організації від 07.07.2016 року розроблено вимоги до платіжної інфраструктури її учасників, за якими передбачено, що вони повинні забезпечити еквайринг чипових платіжних карток за стандартами EMV у власній платіжній інфраструктурі до квітня-липня 2017 року, а безконтактних платіжних карток – до жовтня 2017 року. Крім того, існує вимога, що банки-еквайри повинні забезпечити торговців платіжними терміналами, які приймають картки не менше трьох платіжних систем, в т.ч. однієї багатоемітентної платіжної системи, платіжною організацією якої є резидент України.

Ця ж постанова №382 від 06 вересня 2016 року внесла корективи і в норми Положення №705 [5] відносно його узгодження з законодавством Європейського Союзу щодо захисту прав користувачів платіжних карток [15]. Відтепер існує вимога до банків не покладати повну відповідальність на користувача за спірні операції з використанням платіжних карток – умови договору банку з користувачем про використання електронного платіжного засобу не повинні містити вимогу про безумовну відповідальність користувача електронного платіжного засобу за неналежний переказ. Дещо раніше в нормативних актах вже існувала норма, що максимальна відповідальність держателя платіжної картки становить 1,5 тис. грн, але подальші зміни норму вилучили, тому прийняття цієї постанови повинно підвищити довіру клієнтів до карткових платіжних послуг. Однак, якщо буде доведено, що дії (або бездіяльність) користувача призвели до втрати електронного платіжного засобу, розголошення ПІН або іншої інформації, за допомогою якої можна ініціювати платіжну операцію, ця норма діяти не буде.

Про запровадження подібного підходу на початку 2016 року заявляла міжнародна платіжна система Visa. Це так званий «принцип нульової відповідальності», за яким, якщо з рахунків держателя картки шахраї вкрали гроші і це було доведено в результаті розслідування, банк зобов'язаний компенсувати втрачені суми. Подібний принцип давно діяв у США (платіжна організація платіжної системи Visa розташована саме там), тому вітчизняним банкам було надано півроку (до серпня 2016) для впровадження такого підходу. Платіжна система MasterCard заявляла, що розгляне застосування такого принципу за результатами роботи Visa, НПС «ПРОСТІР», що належить НБУ, також заявляла про неготовність перекласти відповідальність на крадіжки з карток виключно на банки.

Окрім того, зазначено вище постановою приведено окремі норми Положення № 705 до вимог законодавства України, що регулюють відносини у сфері електронної комерції, запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму, та розповсюдження зброї масового знищення. Деякі нововведення стосуються і відповідальності небанківських установ за надання платіжних послуг, і якщо для банків процедура фінансового моніторингу є звичною справою (хоча й постійно нормативно оновлюється), то постановою № 388 від 15 вересня 2016 року Національний банк затвердив Положення про здійснення небанківськими фінансовими установами фінансового моніторингу в частині надання ними фінансової послуги щодо переказу коштів [16], яке встановлює вимоги щодо:

- здійснення аналізу небанківською фінансовою установою фінансових операцій, що підлягають фінансовому моніторингу або стосовно яких є достатні підстави підозрювати, що вони пов'язані, стосуються або призначені для фінансування тероризму чи фінансування розповсюдження зброї масового знищення;

- внутрішніх документів з питань фінансового моніторингу;
- ідентифікації, верифікації клієнтів (представників клієнтів), вивчення клієнтів, уточнення/додаткового уточнення інформації про клієнтів;

- забезпечення управління ризиками легалізації кримінальних доходів/фінансування тероризму;

- зупинення, поновлення фінансових операцій та виконання рішень (доручень) спеціально уповноваженого органу;

- погодження кандидатури відповідального працівника небанківської фінансової установи з питань фінансового моніторингу.

Небанківським фінансовим установам дано три місяці для приведення внутрішніх документів до вимог положення.

Отже, зазначені зміни у регулюванні механізму надання платіжних послуг повинні стати рушійною силою у стимулюванні розвитку платіжного ландшафту України та захисту прав споживачів фінансових послуг.

Література

1. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 №2664-III (зі змінами № 222-VIII від 02.03.2015).
2. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV (зі змінами № 911-VIII від 24.12.2015).

3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання особливостей ліцензування господарської діяльності з надання фінансових послуг : Проект Закону № 3739 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57619.
4. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 05.04.2001 № 2346-III (зі змінами № 569-VIII від 01.07.2015).
5. Положення про порядок емісії електронних платіжних засобів і здійснення операцій з їх використанням, затв. постановою Правління НБУ від 05.11.2014 № 705.
6. Положенням про порядок реєстрації платіжних систем, учасників платіжних систем та операторів послуг платіжної інфраструктури, затв. постановою Правління Національного банку України від 04.02.2014 №43 (зі змінами № 480 від 24.07.2015).
7. Відомості з Реєстру платіжних систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=8436153&cat_id=7298430.
8. Дані щодо діяльності в Україні систем переказу коштів, створених резидентами та нерезидентами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=30770891&cat_id=105262.
9. Проект затвердження Змін до Положення про порядок реєстрації платіжних систем, учасників платіжних систем та операторів послуг платіжної інфраструктури (неофіційний текст). – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT2582.html.
10. Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні, затв. постановою Правління Національного банку України від 28.11.2014 №755.
11. Методика комплексного оцінювання системно важливих платіжних систем, схвалена постановою Правління Національного банку України від 24 вересня 2015 № 635.
12. Оцінювання платіжних систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=24245354.
13. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року, затв. Постановою Правління Національного банку України від 18.06.2015 №391.
14. Закон про функціонування платіжних систем активізує розвиток фінансового сектору – НАБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bankchart.com.ua/plastikovi_kartki/novini/zakon_pro_funktsionuvannya_platizhnih_sistem_aktivizue_rozvitok_finansovogo_sektoru_nabu.

15. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України, затв. Постановою Правління Національного банку України від 06.09. 2016 № 382.
16. Положення про здійснення небанківськими фінансовими установами фінансового моніторингу в частині надання ними фінансової послуги щодо переказу коштів, затв. Постановою Правління Національного банку України від 15.09.2016 № 388.

Озерчук О.В., канд. екон. наук,
старший викладач кафедри банківської справи,
Київський національний торговельно-економічний університет,
Клименко К.В., канд. екон. наук,
ст. наук. співр. відділу міжнародних фінансів та фінансової безпеки,
НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління»

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕФОРМ

У складний для України період ефективно функціонуюча фінансова система є запорукою стабільного економічного зростання. Одним із ключових напрямків розбудови фінансової системи у сучасних умовах є банківський сегмент, який повинен стати фундаментом для забезпечення економічної стабільності та проведення структурних та комплексних реформ.

Вітчизняна банківська система повинна функціонувати як регульований елемент цілісної фінансової системи та бути синхронізованим з небанківським сектором і системою державних (публічних) фінансів. Сучасна розконцентрованість вітчизняного банківського сектору значно знижує конкурентоспроможність держави в отриманні інвестицій з міжнародних ринків капіталу та акумуляції фінансових ресурсів внутрішніх інвесторів. Адже ефективний розвиток банківської системи здатний стати потужним драйвером для забезпечення зростання економіки України в умовах складної внутрішньо економічної ситуації, а також поглиблення європейської інтеграції та глобалізаційних процесів.

Враховуючи дворівневу структуру банківської системи України, очевидним є те, що високу ефективність структурних змін можна досягнути лише шляхом проведення комплексних реформ на двох її рівнях: у Національному банку України, зміцнивши тим самим його

спроможність до створення відповідних монетарних умов для сталого економічного зростання та посилення регуляторного впливу на зміцнення стійкості банківської системи країни, зростання її кредитного та інвестиційного потенціалу; у банківській системі України – з метою забезпечення передумов ефективного розвитку банківського сектору на засадах високої довіри і дотримання інтересів держави, банків та споживачів фінансових послуг.

Згідно з рейтингом глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму за 2015 рік Україна продемонструвала найгірший серед 140 країн світу результат за показником «міцність банків», що стало подальшим погіршенням у порівнянні з 2014 роком, коли Україна займала 138 місце [1; 2].

Вітчизняна економіка розвивається за сировинною моделлю глобальної економіки і має нерозвинений внутрішній ринок, а у періоди несприятливої кон'юнктури зовнішньоекономічних цін або відтоку капіталу ці проблеми загострюються. Якщо економічна і монетарна влада країни не має ефективних стратегій реагування на ці виклики і допускає помилки, то заходи регуляторів стають додатковими шоками для банківської системи, як це відбулось протягом останніх двох років в Україні, і в країні розвиваються фінансово-економічна, валютна і банківська кризи.

Вирішення зазначених проблем визначає головну мету – проведення структурних змін у банківській системі України, яка полягає у створенні передумов для підвищення ролі вітчизняної банківської системи у сталому економічному зростанні України на підставі забезпечення стабільності цін, системної стійкості банківської системи, підвищення якості та зниження ризиків банківських послуг, високого рівня захисту прав споживачів і фінансових посередників.

До системних довгострокових проблем національного банківського сектору, зокрема, належать:

- системний дефіцит довгих ресурсів;
- невиконання банківською системою функції головного кредитора для стратегічної структурної перебудови економіки, імпортозаміщення, розвитку потужної високотехнологічної промисловості, малого і середнього бізнесу; диспропорції банківських балансів за строками визрівання пасивів і активів – невідповідність коротких термінів зобов'язань банків і більш довгих термінів кредитування;
- диспропорції банківських балансів за валютами – невідповідність валюти видачі кредитів і валюти, у якій позичальник отримує дохід для їх погашення тощо.

На основі систематизованого ряду проблем вважаємо, що банківська система України потребує введення в дію негайних *превентивних* антикризових заходів реформаторського характеру, упровадження яких дозволить стримати розростання дисбалансів.

Наступними надзвичайно важливими кроками є створення регуляторного середовища, яке забезпечить досягнення цілей реформи. На базі фундаментальних документів, що визначають стратегію розвитку банківських інституцій, необхідно систематизувати єдиний перелік законопроектів, який має бути прийнятий та впроваджений на виконання цих стратегічних планів.

Стратегічне значення для подальшого реформування та розвитку фінансового сектору мають такі питання:

- захист прав споживачів фінансових послуг;
- захист прав кредиторів;
- фінансова реструктуризація боргів підприємств;
- реструктуризація боргів фізичних осіб в іноземній валюті;
- консолідація функцій державного регулювання ринків фінансових послуг тощо.

Нині на розгляді Верховної Ради України перебуває більше 20 законопроектів, необхідних для продовження реформи фінансового сектору. У ході проведення першого Фінансового дня, який відбувся 31 березня 2016 року, Верховна Рада України підтримала у першому читанні 8 законопроектів, направлених на продовження реформи фінансового сектору. Це були законопроекти про страхування, ринок деривативів, фінансову реструктуризацію боргів підприємств та захист прав споживачів фінансових послуг. Тепер ці законопроекти доопрацьовуються та готуються до другого читання парламентарями.

Детальніший розгляд законопроектів подано у табл. 1.

Таблиця 1

Деякі проблемні питання щодо нормативно-правового забезпечення в розрізі забезпечення фінансової стабільності фінансового сектору та розбудови інституційної спроможності регуляторів

Назва Законопроекту	Коротка характеристика нормативно-правового акту
Блок «Захист прав споживачів фінансових послуг»	
Законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення захисту прав споживачів фінансових послуг» № 2456-д (статус: прийнято Радою у першому читанні 31.03.2016)	Законопроект спрямований на усунення прогалин та неузгодженостей у системі нормативно-правового забезпечення захисту прав споживачів. Він створює правове підґрунтя взаємодії фізичних осіб з банками та фінансовими компаніями за європейським зразком

Продовження табл. 1

Назва Законопроекту	Коротка характеристика нормативно-правового акту
	<p>Фінансові установи нести будуть відповідальність за ненадання або несвочасне надання споживачу фінансових послуг визначеної законодавством інформації про умови надання фінансових послуг.</p> <p>Планується запровадити однакові вимоги щодо реклами фінансових послуг банків та небанківських фінансових установ, та однакові вимоги щодо розкриття банками та небанківськими фінансовими установами інформації про умови та порядок їх діяльності.</p> <p>НБУ отримає повноваження визначати мінімальний обсяг інформації, яка має надаватися споживачу щодо кожного виду банківської діяльності, якщо це не врегульовано законодавством</p>
<p>Законопроект «Про споживче кредитування» № 2455 (статус: прийнятий Верховною Радою у першому читанні 09.12.2015 р., очікує на розгляд у другому читанні)</p>	<p>Законопроект покликаний забезпечити захист прав та законних інтересів як споживачів, так і кредиторів.</p> <p>Він дасть змогу убезпечити споживачів фінансових послуг від ризиків порушення їх прав завдяки надання їм повної інформації для прийняття рішення.</p> <p>На цей час в Україні немає окремого закону про споживче кредитування. Більшість європейських країн йшли саме цим шляхом – розробки окремого законодавчого акту, який регулює цей вид фінансової діяльності</p>
<p>Блок «Захист прав кредиторів»</p>	
<p>Законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання кредитування в Україні» № 4529 (статус: зареєстрований у Верховній Раді 26.04.2016)</p>	<p>Планується, що даний нормативно-правовий акт поліпшить взаєморозуміння між банком та клієнтом.</p> <p>Надасть змогу банкам висувати більш лояльні вимоги до інших потенційних позичальників.</p> <p>Сприятиме відновленню програм з авто- та агрокредитування.</p> <p>Допоможе збільшити обсяги кредитування банками реального сектору економіки.</p> <p>Сприятиме здешевленню кредитних ресурсів.</p> <p>Посилить інвестиційний потенціал України.</p>
<p>Законопроект «Про внесення змін до деяких Законів України (щодо підвищення ефективності процедур банкрутства)» № 3132 (статус: зареєстрований у Верховній Раді 17.09.2015)</p>	<p>Даний законопроект покликаний забезпечити рівні права та можливості захисту законних інтересів кредиторів у процедурі банкрутства боржника.</p> <p>Удосконалює процедуру банкрутства та продажу майна боржника на аукціоні.</p> <p>Підвищує рівень виконання контрактів та судових рішень.</p> <p>Сприяє зменшенню корупції та зловживань</p>

Продовження табл. 1

Назва Законопроекту	Коротка характеристика нормативно-правового акту
Законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах» № 2302а-д (статус: зареєстрований у Верховній Раді 28.04.2016)	<p>Підвищує рівень корпоративного управління у банках.</p> <p>Допомагає захистити права та інтереси міноритарних інвесторів акціонерних товариств.</p> <p>Уводить та регулює процедури надання права міноритарним акціонерам вимагати від акціонера – власника 95% акцій товариства обов'язкового придбання за справедливою ціною акцій, що належать таким міноритарним акціонерам (sell-out) і надання права акціонеру – власнику 95% акцій товариства вимагати від міноритарних акціонерів обов'язкового продажу належних їм акцій (squeeze-out).</p> <p>Адаптує національне законодавство до законодавства Європейського Союзу (Директиви 2004/25/ЄС Європейського Парламенту та Ради щодо пропозицій про поглинання в рамках виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом).</p>
Блок «Фінансова реструктуризація боргів підприємств»	
Законопроект «Про фінансову реструктуризацію» № 3555 (статус: прийнятий Верховною Радою 14 червня 2016 року)	<p>Пропонує створити надійний та ефективний механізм для неформального вирішення проблеми «поганих» боргів між кредиторами та підприємствами.</p> <p>Процедура фінансової реструктуризації передбачає добровільну, а не обов'язкову участь підприємств і відбуватиметься на погоджених усіма сторонами умовах.</p> <p>Розроблений юридичний механізм фінансової реструктуризації проблемних кредитів допоможе прискорити одужання фінансового та корпоративного секторів.</p> <p>Цей законопроект є вимогою програми співпраці України з Міжнародним валютним фондом та однією з цілей Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року</p>
Блок «Фінансова реструктуризація боргів фізичних осіб в іноземній валюті»	
Законопроект «Про реструктуризацію зобов'язань громадян України за кредитами в іноземній валюті, що отримані на придбання єдиного житла (іпотечні кредити)» № 4004 (статус: відкликано з Ради 14 квітня 2016 року у зв'язку зі зміною Уряду)	<p>Пропонує виважений підхід до розв'язання проблеми валютних кредитів фізичних осіб в Україні.</p> <p>Законопроект передбачає зменшення фінансового навантаження на фізичних осіб-позичальників, які мають кредити в іноземній валюті, що були отримані на придбання єдиного житла</p>

Продовження табл. 1

Назва Законопроекту	Коротка характеристика нормативно-правового акту
	<p>Передбачає прощення частини заборгованості та фіксування протягом трьох років процентної ставки за реструктуризованим кредитом на рівні тієї, за якою був наданий кредит в іноземній валюті. Це дасть змогу позичальникам відновити обслуговування своїх зобов'язань та зберегти житло</p>
<p>Блок «Консолідація функцій державного регулювання ринків фінансових послуг»</p>	
<p>Законопроекти: - «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо консолідації функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» № 2413а (статус: прийнятий Верховною Радою 07.07.2016 р. у першому читанні) - «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо консолідації функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» № 2414а (статус: зареєстрований у Верховній Раді 20.07.2015, очікує розгляду)</p>	<p>Розподіл функцій Нацкомісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, між НБУ та Нацкомісією з цінних паперів і фондового ринку забезпечить нову якість регулювання фінансового ринку. Згідно з цими законопроектами, до НБУ перейде нагляд та регуляція ринку страхових та лізингових компаній, валютних обмінників, кредитних спілок, бюро кредитних історій, ломбардів та інших фінансових компаній. Завдяки створенню мегарегулятора фінансовий ринок стане безпечнішим для споживачів фінансових послуг, а довіра до ринку з боку споживачів збільшиться. Це сприятиме більшій прозорості державного регулювання фінансового ринку та оптимізації регуляторного впливу на його учасників</p>
<p>Законодавчі пропозиції НБУ</p>	
<p>Спрощення консолідації банківського сектору</p>	<p>Ініціатива передбачає внесення змін до Закону України № 78-VIII, прийнятого в 2014 році як антикризовий захід для оздоровлення банківського сектору. Національний банк пропонує подовжити строк дії закону до 1 січня 2018 року. Однією із засад цього закону має стати спрощення процедури приєднання банків. Спрощений порядок консолідації застосовуватиметься лише до банків, які мають потреби в докапіталізації та мають прозору структуру власності. Спрощення приєднання банків надасть змогу скоротити тривалість цього процесу з 1,5 років до 3 місяців. Пропонується також скоротити строки процедур погодження до 15 днів для всього процесу злиття та поглинання, а також зменшити кількість документів, необхідних для отримання регуляторних погоджень у НБУ, ДФС, НКЦПФР. Це повинно стосуватися реорганізаційних процесів у малих та середніх банках, ринкова частка яких не перевищує 0,5–1%</p>

Закінчення табл. 1

Назва Законопроекту	Коротка характеристика нормативно-правового акту
	<p>Пропонується спростити корпоративні погодження та скорочення строків.</p> <p>Ініціюються зміни щодо процедури обов'язкового викупу акцій, а також до окремих питань захисту прав міноритарних акціонерів.</p> <p>Передбачено впровадження абсолютно нової для українського законодавства процедури відкликання банківської ліцензії без ліквідації банку</p>

Джерело: складено на основі [3].

Сьогодні необхідне швидке проведення комплексних реформ у банківському секторі. На основі проекту Стратегії розвитку банківської системи України 2016–2020 «Подолання кризи, стабільність національної валюти і банківської системи та економічне зростання» систематизуємо основні напрями, що забезпечать цінову стабільність, фінансову стабільність та розбудову інституційної спроможності Національного банку України в наглядових і регуляторних функціях, для підвищення ефективності його діяльності як державної інституції (табл. 2).

Таблиця 2

Напрямок розбудови банківської системи згідно проекту Стратегії розвитку банківської системи України 2016–2020 «Подолання кризи, стабільність національної валюти і банківської системи та економічне зростання»

Напрямок розбудови банківської системи згідно проекту Стратегії	Основні завдання
Забезпечення цінової стабільності реформи	<ul style="list-style-type: none"> – розбудова сучасного інструментарію та операційної системи монетарної політики відповідно до найкращого досвіду центральних банків; – зниження інфляції та її волатильності, а також інфляційних очікувань економічних агентів; – проведення незалежної монетарної політики, що спирається на середньостроковий прогноз інфляції; – удосконалення процесу прийняття рішень з грошово-кредитної політики, у тому числі шляхом підвищення якості макроекономічного аналізу та прогнозування в Національному банку України;

Закінчення табл. 2

Напрямок розбудови банківської системи згідно проекту Стратегії	Основні завдання
	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечення прозорості та підзвітності діяльності Національного банку України згідно зі стандартами транспарентності центральних банків країн світу; – розвиток безготівкових розрахунків та збільшення прозорості платіжних операцій банків; – зниження валютних ризиків та мінімізацію наслідків змін валютного курсу для економіки країни; – створення довгострокових ресурсів у національній валюті та розвиток фінансових ринків
Забезпечення фінансової стабільності реформування банківської системи	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення рівня капіталізації банківської системи; – збільшення захисту прав кредиторів та вирішення проблеми неякісних активів банків; – зниження ризиків та підвищення довіри до банківської системи; – підвищення стандартів діяльності та корпоративного управління банків на підставі кращого світового досвіду; – захист прав споживачів фінансових послуг та підвищення фінансової грамотності населення
Розбудова інституційної спроможності Національного банку України	<ul style="list-style-type: none"> – проведення реформи системи регулювання фінансових ринків; – підвищення ефективності виконання регуляторної та наглядової функції Національного банку України; – удосконалення організаційної структури, спрощення внутрішніх процесів та оптимізації роботи Національного банку України на підставі запровадження прогресивних підходів до управління діяльністю центральних банків; – підвищення прозорості фінансових операцій та протидії використанню банківської системи з метою відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму; – удосконалення законодавчої і нормативно-правової бази банківської системи; – стимулювання застосування новітніх технологій у банківській системі

Джерело: складено на основі [4].

У процесі реалізації напрямів та виконання завдань проекту Стратегії очікується, що будуть створені передумови стабільного розвитку банківської системи України. Тому станом на 3 квартал 2016 року

констатується необхідність прийняття Стратегії розвитку банківської системи України на середньостроковий період 2017–2020 роки з прив'язкою до програмних документів Президента України та Кабінету Міністрів України, Порядку денного асоціації Україна – ЄС, Стратегії Україна – 2020, Коаліційної угоди, а також Плану законодавчого забезпечення реформ в Україні, Комплексної програми розвитку фінансового сектору на 2020 тощо.

У процесі реалізації напрямів та виконання завдань Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 р. [5], кінцевий варіант тексту якої був затверджений Національною радою реформ (Постанова Правління НБУ №391 від 18 червня 2015р.) через рік активного дискусійного обговорення між державними регуляторами в особі НКЦПФР, Нацкомфінпослуг, НБУ та за участю широкого кола громадських організацій, очікується, що будуть створені передумови стабільного розвитку банківської системи України. Програма має на меті досягнення таких цілей:

- зменшення кількості банків, що призведе до більшої консолідації банківського сектору, він матиме більш диверсифіковану структуру – система стане більш конкурентоспроможна та менш фрагментарна;
- відновлення банківського кредитування, його обсяги повинні збільшуватися темпами, що забезпечують бажану динаміку економічного зростання і не створюватимуть інфляційного тиску;
- очищення балансів банківських установ від проблемних активів (резерви за ризиками формуватимуться вчасно та в повному обсязі, ліміти кредитування великих позичальників та пов'язаних осіб дотримуються в повному обсязі);
- збільшення припливу депозитів до банківської системи на сталій основі, суттєве зростання частки депозитів і з терміном розміщення понад дев'ять місяців. Це призведе до появи нових джерел довгострокових фінансових ресурсів банків на внутрішньому ринку, зміни співвідношення кредитів до депозитів у банківській системі до розрахункового діапазону – 110% –130%;
- впровадження макропруденційного та мікропруденційного нагляду на основі оцінки наявних і потенційних ризиків (risk based supervision);
- досягнення стійкості банківської системи до макроекономічних шоків і контрциклічність фінансового сектору;

- показник достатності капіталу по системі повинен досягти рівня 10% відповідно до принципів Базель III, запровадження додаткових буферів капіталу. Банки стануть більш незалежні в оцінці кредитних ризиків і формуванні необхідних резервів за активними операціями;
- запровадження єдиних правил ЄС щодо вільного руху капіталу, лібералізація валютного законодавства, впровадження механізмів хеджування валютних ризиків – доларизація пасивів українських банків на рівні нижче 40 тощо [5].

Зауважимо, що магістрально важливим кроком стало створення дорожньої карти розвитку державних банків загального бачення, а також визначення місії та стратегічних цілей їх розвитку. 11 лютого 2016 року Кабінетом Міністрів України було затверджено «Засади стратегічного реформування державного банківського сектору», метою яких є вирішення ключових проблем, що стоять сьогодні на заваді ефективної роботи державних банків [6]. Документом визначається докорінний перегляд принципів та механізмів корпоративного управління державних банків та забезпечення створення ізольованої від політичного впливу системи управління їх діяльністю. Зокрема, стратегія передбачає приведення системи корпоративного управління у відповідність до рекомендацій ОЕСР з цього питання [7]. Це забезпечить стабільність функціонування банків, сприятиме покращенню результатів роботи та підвищенню оцінки з боку потенційних інвесторів.

Інноваційна Стратегія розвитку держбанків повинна визначити, який вплив на економіку повинні мати держбанки, яку частку ринку вони повинні займати та які зміни необхідно зробити в корпоративному управлінні для збільшення їх ефективності. Також відповідно до проекту будуть окреслені основні напрямки, на яких має фокусуватись діяльність держбанків, уникаючи при цьому взаємної конкуренції, а в деяких сферах і конкуренції з приватними установами. До того ж, має бути запропонований напрямок роботи з негативно класифікованими активами, які знаходяться на балансі держбанків.

Сьогодні серед основних законодавчих ініціатив та змін у нормативно-правовому полі ринку банківських послуг України, слід також сфокусувати увагу на введенні в дію адаптивного реанімаційного документу Плану Законодавчого Забезпечення Реформ (ЗЗР), розроблений відповідно до Розпорядження Голови Верховної Ради України від 16 січня 2015 року № 51, метою якого є забезпечення реалізації реформ, спрямованих на приведення законодавства у відповідність до Конституції України та на розвиток її положень. Крім того, в основу проекту

покладено основні вектори реформ в Україні, визначені у наступних документах: Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», Позачергове послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України» від 27 листопада 2014 року, Програма діяльності Кабінету Міністрів України та Коаліційна угода, як його невід’ємна складова.

Відповідно до пункту два – «Фінансовий сектор» четвертого системно важливого розділу «Стабілізація макроекономічної ситуації та реформування економіки» ЗЗР, одним із завданням якого є визначення пріоритетних напрямків удосконалення правового регулювання відносин на ринку банківських послуг на засадах системності й взаємоузгодженості та забезпечення ефективності реформування [8].

Проведення норм ЗЗР надасть, в свою чергу, Україні потужний імпульс для досягнення високого рівня розвитку ринку банківських послуг, а також сприятиме унормуванню процесу законодавчого забезпечення реалізації пакету реформ.

Отже, дослідження напрямів реформування банківської системи України вказали на необхідність її якісної перебудови шляхом реформування більшості складових ринку та усунення перешкод, що стримують його подальший стійкий розвиток. Вважаємо, що сьогодні ефективне функціонування вітчизняного банківського сегменту можливо досягти за рахунок оновлення нормативно-правової бази, враховуючи помилки попередніх періодів та спираючись на набутий досвід. Реалізація таких стратегічних орієнтирів надасть можливості оцінити дії направлені на покращення сектору на середньостроковий період, перетворить ринок банківських послуг на важливий системноутворюючий елемент вітчизняної фінансової системи та підвищить його роль у забезпеченні економічного зростання України.

Література

1. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015 / НРА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytingu-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015>
2. Розпочато широкі національні консультації для вдосконалення проекту Стратегії розвитку банківської системи на 2016–2020 рр. / Комітет Верховної Ради з питань фінансової політики і банківської діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://komfinbank.rada.gov.ua/komfinbank/control/uk/publish/category?cat_id=45000

3. Фінансові законопроекти / НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=32802752&cat_id=32893163
4. Проект Стратегії розвитку банківської системи України 2016 –2020 «Подолання кризи, стабільність національної валюти і банківської системи та економічне зростання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://komfinbank.rada.gov.ua/komfinbank/control/uk/publish/article?art_id=49280&cat_id=45000
5. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reforms.in.ua>
6. Урядом затверджено стратегію реформування державних банків / КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://austria.mfa.gov.ua/ua/press-center/news-from-ukraine/1238-uryadom-zatverdzheno-strategiju-reformuvannya-derzhavnih-bankiv>
7. Принципи корпоративного управління ОЕСР // Організація економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36989>
8. Про план законодавчого забезпечення реформ в Україні: постанова Верховної Ради України від 04.06.2015 № 2986 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/509-19>.

Павловська О.В., д-р екон. наук, професор,
професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
Романишин В.О., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
Свідерська І.М., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені
Вадима Гетьмана»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ (СТИСЛИЙ ОГЛЯД)

Фінансовий менеджмент як неокласичний напрямок фінансової науки почав розвиватися більше 100 років тому в країнах з розвинутою ринковою економікою, Західній Європі та Північній Америці. Початкові етапи дослідження стосувалися фінансових питань створення нових

підприємств, компаній, в подальшому – управління фінансовими інвестиціями, проблемами банкрутства, антикризового управління. В найбільш концентрованому вигляді концепція фінансового менеджменту сформульована та викладена представниками англо-американської школи. Принципові відмінності підходів американської, західноєвропейської, японської шкіл, як правило, пов'язані з неоднозначним трактуванням ефекту фінансового левериджу.

Базовими концепціями фінансового менеджменту є: теорія дисконтування грошових потоків, теорія структури капіталу, теорія дивідендної політики, теорія портфельного вибору, модель оцінки фінансових активів, теорія агентських відносин, модель ціноутворення опціонів, гіпотеза ефективності ринку, теорія асиметричної інформації та інші.

Процеси глобалізації, перманентні фінансові кризи, інноваційний розвиток змінюють та удосконалюють фінансову науку, її концептуальну парадигму. Тому важливим є систематизувати наукові доробки видатних зарубіжних та вітчизняних вчених, Нобелівських лауреатів з метою визначення історичну послідовність виникнення актуальних проблем фінансового менеджменту та перспектив подальших наукового розвитку.

Вперше термін фінансовий менеджмент був введений у науковий обіг в 1962 році Т. Коумплендом і Дж. Уестоном (США). Ця подія ознаменувала початок неокласичного етапу розвитку загальної теорії фінансів. Перша концепція була сформована за рахунок доповнення основних розділів фінансового аналізу термінологією, методологією, бухгалтерським обліком, фінансовою математикою. До 60-х років ХХ століття фінансовий менеджмент розвивався на основі загальної теорії менеджменту. Існуюча до цього класична теорія фінансів, перед усім була орієнтована на розвиток, удосконалення методології управління державними і муніципальними фінансами

Ще в 20-х роках ХХ століття особливо вагомими стали корпоративні цінні папери як зовнішнє джерело залучення фінансових ресурсів. Світова економічна система зіткнулася з глобальними економічними кризами, так званою Великою Депресією. Зросла важливість дослідження проблем структури капіталу, обсягів залучення коштів, ліквідність, фінансова стійкість підприємства. Велика Депресія стимулювала до розвитку досліджень банкрутства, методики діагностики та оцінки ймовірності банкрутства підприємства, оцінки кредитоспроможності підприємства. Стандартизація та уніфікація фінансової інформації дозволила підвищити якість її аналізу на основі фінансових коефіцієнтів та визначати фінансовий стан підприємства.

В 1940 роках розвитку набула концепція грошових потоків. Розвитку набули методи планування, бюджетування, і контролю грошових потоків. В післявоєнний період важливого значення набули інвестиційна діяльність, оцінка інвестиційної привабливості проектів та різних фінансових інструментів.

Середина 1950-х років увага науковців була прикута до методології бюджетування та капіталу. В основу прийняття інвестиційних рішень закладені критерії чистої приведеної вартості та внутрішньої норми дохідності. Велике значення приділяли питанням оптимального розподілу фінансових ресурсів. Фінансові аналітики в більшій мірі розглядали управління активами. Змін зазнали принципи фінансового обліку, адже відбувається перехід від базового принципу нарахувань до принципу управління реальними коштами. Поступово розвивається парадигма вартісного-орієнтованого управління та концепція вартості. Цінність компанії визначається фінансовими рішеннями, які генеруються управліннями. Особливий інтерес становить математичне моделювання цінності компанії за заданих умов.

Вплив фінансової політики на цінність компанії активно досліджувала, що привело до появи в 1960-х роках фінансового планування та бюджетування, активно розвивається управлінський облік. У 60-х - 70-х роках ХХ століття в розвиток фінансів ознаменувався дослідженням управління робочим капіталом. Важливими є розробки в управлінні запасами та їх оптимізація, дебіторською заборгованістю та грошовими коштами.

У 1980-90 ті роки пов'язані з нарощуванням факторів невизначеності в життєдіяльності компанії. Розвитку набула теорія та практика управління інвестиційним портфелем, методів управління фінансовими ризиками, вторинними цінними паперами та інструментами хеджування. Окремою проблемою стає оптимізація структури капіталу і моніторингу фінансових рішень, корпоративного фінансування, проектного фінансування [1].

Конкурентоспроможність сучасних компаній визначає наявний венчурний капітал. Аналітична, оціночна та діагностична діяльність є досить розвинені.

Сучасні тенденції розвитку фінансового менеджменту визначаються наступними темами: моніторинг грошових потоків, формування збалансованих фінансових стратегій, оцінка фінансової гнучкості компаній, пошук стратегічних альтернатив, які націлені на максимізацію корпоративних цінностей. Актуальними залишаються питання управ-

ліній робочим капіталом, бюджетування грошових потоків, які визначають ліквідність компанії.

Досягнення фінансового менеджменту обумовлені фундаментальними теоретичними розробками, які і визначили спрямованість та тенденції його розвитку. Основоположником теорії фінансової економіки вважаємо Гаррі Марковіца, який довів, що диверсифікований портфель за умов значного розпорушення активів з метою максимізації дохідності і мінімізації ризиків може бути оптимальним для інвестора. В 1952 році Г. Марковіц почав досліджувати інструменти оптимізації і розробив алгоритм критичної лінії для ідентифікації оптимального портфеля. Цей алгоритм отримав назву «Границя Марковіца».

Теорія портфеля Марковіца – це теорія, що визначає принципи формування ефективного інвестиційного портфеля, у якому забезпечується максимальна дохідність за заданого рівня ризику або мінімальний ризик за заданого рівня дохідності.

Теорія портфеля базується на ряді припущень, покликаних спростити виконання поставленого завдання. Першим припущенням, є те, що для інвестора, важливими є лише два параметри кожного активу: дохідність і міра притаманного йому ризику. Виходячи з припущення, що інвестор приймає рішення про вибір об'єкта інвестування, ґрунтуючись на оцінках лише двох параметрів – дохідності та ризику, – теорія портфеля отримала назву двопараметричної моделі. Друге припущення, полягає в тому, що інвестор може обрати будь-яку комбінацію можливих інвестицій, розподіляючи наявні фінансові ресурси за різними напрямками вкладень.

Сформований з урахуванням указаних припущень портфель інвестицій, має бути найкращим для інвестора з погляду очікуваної дохідності та ризику. Тобто, інвестор має діяти раціонально, і формувати портфель, який би забезпечував йому мінімальний рівень ризику для обраного рівня доходу, або максимальний очікуваний дохід за заданого рівня ризику.

Для вимірювання дохідності та ризику портфеля застосовуються показники математичного очікування та стандартного відхилення, які є основою для прийняття інвестиційних рішень. Очікувана дохідність дає можливість виміряти потенційну винагороду, яку може отримати інвестор від володіння портфелем, стандартне відхилення – це вимір ризику цього портфеля. Стандартне відхилення є виміром можливого відхилення фактичної дохідності портфеля від очікуваної дохідності.

Центральним моментом теорії, який має вирішальне значення для формування оптимального портфеля, є виявлення взаємних кореляційних

зв'язків між дохідностями окремих активів. Саме врахування цих зв'язків дозволяє здійснювати ефективну диверсифікацію портфеля та досягати суттєвого зниження ризику портфеля в цілому порівняно із середнім ризиком фінансових інструментів, з яких цей портфель складається. В 1956 році вчений публікує статтю про алгоритм критичної лінії, а в 1959 році видає книгу з питань розміщення інвестиційного портфеля. Нобелівську премію Г. Марковіц отримав лише в 1990 році.

Лауреат Нобелівської премії з економіки 1981 році Джеймсон Тобін присвятив свою наукову діяльність інноваційним дослідженням інноваційної, монетарної та фіскальної політики, активно досліджуючи при цьому фінансові ринки. Дж. Тобін запропонував економетричну модель для чутливих ендогенних змінних, яка відома як «Модель Тобіна».

Нобелівську премію в 1990 році з Г. Марковіцем і В. Шарпом розділив Мертон Говард Міллер – співавтор теорії Модільяні – Міллера, в якій пропонується ідея іррелевантності структури капіталу. В 1958 році працюючи в Університеті Карнегі Мілтон разом зі своїм колегою Франко Модільяні написав статтю «Вартість капіталу, корпоративні фінанси і теорія інвестицій». Відхилив традиційну в корпоративних фінансах точку зору, згідно якої корпорація може знизити вартість капіталу відшукавши оптимальне співвідношення між власним і позиковим капіталом.

Традиційна концепція структури капіталу ґрунтується на гіпотезі щодо можливості оптимізації структури капіталу шляхом урахування різної вартості окремих його складових. Теоретичною базою цієї концепції є твердження, що вартість власного капіталу підприємства завжди вище, ніж вартість позикового капіталу. За рахунок підвищення питомої ваги позикового капіталу знижується показник середньозваженої вартості капіталу підприємства і відповідно підвищується його ринкова вартість. Ринково орієнтована концепція базується на теорії Модільяні – Міллера, за якою вартість підприємства визначається лише його майбутнім прибутком, тобто, не залежить від структури капіталу. Розвиток теорії Модільяні-Міллера з врахуванням фактору оподаткування і витрат, пов'язаних з банкрутством призвело до появи так званої компромісної теорії. Компромісна теорія капіталу (Trade-off Theory) зводиться до того, що оптимальна структура капіталу знаходиться як компроміс між податковими перевагами, наданими позиковим капіталом, і витратами, пов'язаними з банкрутством. Дана теорія унеможливує розрахунок найефективнішого поєднання власного та залученого капіталу. Вона лише формує загальні рекомендації для прийняття рішень.

В 1985 році Нобелівську премію по економіці за інноваційні дослідження в економічній теорії, які мають практичне використання отримав Ф. Модільяні. Разом з М. Міллером він досліджував фінансові ринки та визначав наскільки структура капіталу і його здатність генерувати доходи в майбутньому впливають на ринкову вартість акціонерного капіталу.

Лауреат Нобелівської премії 1990 р. з економіки Уільєм Форсет Шарп один із засновників моделі ціноутворення капітальних активів (Capital Asset Pricing Model), автор коефіцієнта Шарпа для аналізу інвестиційної діяльності з врахуванням ризиків, він є співавтором біноміального методу для оцінки опціонів, а також алгоритму для оптимізації розподілу активів та методу аналізу, що оснований на доходності для оцінки механізму діяльності інвестиційного фонду. У. Шарп ввів у термінологію фінансів однофакторні моделі та поняття «коефіцієнт бета».

Модель CAPM у 1965 р. розробили У. Шарп та Дж. Лінтнер. Відповідно моделі оцінки капітальних активів, ставка дисконтування складається зі ставки доходу від безризикових інвестицій та додаткової ставки, що компенсує невизначеність, яка пов'язана з інвестуванням у конкретний об'єкт.

В країнах Європи та США в якості безризикової ставки приймають доходність державних облігацій, яка в середньому складає близько 8–10% річних. Вибір державних облігацій в якості безризикової ставки обумовлений їх надійністю в цих країнах. Рівень надійності державних облігацій в Україні не дозволяє приймати їх в якості безризикової ставки [2]. Для країн з нестабільною національною валютою, незбалансованим бюджетом, нестабільним попитом на продукцію, інфляцією, макроекономічною й правовою невизначеністю, відсутністю належної платіжної дисципліни в якості безризикової ставки можна обрати: доходність державних облігацій розвинутих країн та ризик, притаманний Україні за оцінками міжнародних організацій або процентну ставку за короткостроковими банківськими депозитами. Середньоринкова ставка доходу визначається на основі ретроспективної інформації про рівень доходності акцій на ринку цінних паперів галузі, до якої належить об'єкт оцінки. Такий підхід до визначення середньоринкової ставки має ряд обмежень: по-перше, його застосування вимагає достатньо розвинутого фондового ринку; по-друге, для його визначення необхідна достатньо велика кількість ретроспективної інформації про котирування акцій окремого підприємства; по-третє, необхідною умовою для його визначення є відкритість і доступність інформації про котирування акцій компаній певного ринку.

Найбільшу складність при застосуванні моделі CAPM для визначення ставки дисконтування викликає визначення коефіцієнту бета. Зазвичай при наявності розвинутого фондового ринку коефіцієнт бета не розраховується окремо, його значення встановлюється на рівні компанії-аналогу або декількох компаній-аналогів, акції яких котируються на ринку. Коефіцієнт бета відображає систематичний ризик, тобто ризик, притаманний усім суб'єктам господарювання на даному ринку і пов'язаний з загальною макроекономічною і політичною ситуацією в країні. Оскільки така модель враховує тільки наявність систематичного ризику, вона була удосконалена за рахунок врахування і несистематичного ризику.

Основним недоліком застосування цього методу, окрім недоліків, притаманних попередній моделі, є складність визначення несистематичного ризику підприємства, оскільки він визначається експертним методом і, відповідно, носить суб'єктивний характер. Проте навіть при врахуванні систематичного і несистематичного ризиків основним недоліком при застосуванні даної моделі була відсутність врахування галузевої специфіки. Модель CAPM також удосконалювалася науковцями Ю. Фамою і К. Френчем за рахунок введення розміру компанії та галузевої специфіки як факторів, що впливають на норму доходу.

Трьохфакторна модель CAPM Ю. Фама і К. Френча була удосконалена М. Кархартом у 1999 р. за рахунок врахування «моменту». Під моментом мається на увазі швидкість зміни ціни за певний проміжок часу, тобто передбачається, що на майбутню доходність акції впливає також швидкість зміни її ціни. Незважаючи на всі модифікації, модель CAPM як метод визначення ставки дисконтування з високою достовірністю рекомендована для застосування для країн з розвиненим фондовим ринком.

Модель ціноутворення опціонів Блека-Скоулза представляє собою метод визначення ціни опціонного контракту, що не потребує використання конкретної величини премії за ризик. За створення цієї моделі Майрон Скоулз та Роберт Мертон, який брав участь у її розробці, отримали у 1997 році Нобелівську премію з економіки

Згідно із цією моделлю, ціна опціону знаходиться у прямій залежності від поточного ринкового курсу фінансового інструменту, що лежить в основі опціону, дати настання строку зобов'язання за опціоном, рівня процентної ставки, мінливості цін та у зворотній залежності від ціни виконання опціону (страйку). Крім того, приймається до уваги виплата дивідендів протягом строку дії опціонного контракту (якщо у якості базового фінансового інструменту виступають акції). У моделі

Блека-Скоулза опціон розглядається в якості функції, що складається з низки елементів. Найважливішим елементом являється поточна вартість базового активу та ціна виконання контракту (страйк). А отже, різниця між цими двома характеристиками найбільше впливає на ціну опціону. Саме ця різниця і визначає стан опціону «навколо грошей», «поза грошима» або «у грошах». Недоліком моделі Блека-Скоулза є те, що отримана за її допомогою ціна опціону вірна лише для дуже короткого проміжку часу. Більше того, не всі перераховані вище припущення виконуються, що неминуче призводить до внесення в модель виправлень і доповнень для урахування таких відхилень. З цією метою використовують біноміальну апроксимацію Кокса-Росса-Рубінштейна, що дозволяє збільшити точність розрахунків у результаті усунення систематичних помилок.

Література

1. Фінансовий менеджмент та фінансовий інжиніринг бізнес процесів: магістерський курс: навч. посіб. 1 т. / Луц. нац. тех. ун-т. – Луцьк : Гадяк Ж.В. 2013 . – С. 29-58.
2. Корпоративний фінансовий менеджмент : учеб.-практич. пособие / М.А. Лимитовский, Е.Н. Лобанова, В.Б. Минасян, В.П. Паламарчук. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – С. 432-451.

Пантелєєв В.П., канд. екон. наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ДЕЯКІ ВИСНОВКИ З ПОЛОЖЕНЬ УЗГОДЖЕНОЇ ДІЇ БЮДЖЕТНОЇ ТА ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ

Для аналізу використовували чисельні думки авторів, які стосуються взаємодій бюджетної та грошово-кредитної політики (див. список літератури).

Спочатку про терміни взаємодії бюджетної та грошово-кредитної політики українських, російських та білоруських вчених, які використовують їх наступним чином:

- взаємодіяти – перебуваючи у зв'язку, взаємно проявляти дію або погоджено взаємно діяти, бути у взаємодії [1, Том 1, 1970. – С. 346];
 - гармонізувати – бути у відповідності з ким-, чим-небудь [1, Том 2, 1971. – С. 33];
 - інтегрувати – об'єднувати що-небудь у єдине ціле [1, Том 4, 1973. – С. 35];
 - комплементарність – взаємодоповнення між двома елементами, процесами, явищами [2, С. 129];
 - координувати – здійснювати координацію; погоджувати [1, Том 4, 1973. – С. 278];
 - не суперечити – відповідати чому-небудь, бути сумісним з чимсь, не містити в собі суперечність [1, Том 9, 1978. – С. 845];
 - погоджувати – приводити у відповідність з чим-небудь, установлювати потрібне співвідношення; координувати [1, Том 6, 1975. – С. 716];
 - поєднати – збирати разом, складаючи, зливаючи, створювати одне ціле; об'єднувати [1, Том 6, 1975. – С. 766];
 - співпрацювати – займатися якою-небудь діяльністю, працювати разом із кимсь [1, Том 9, 1978. – С. 519];
 - узгоджувати – надавати відповідності до чого-небудь, єдності з чим-небудь; встановлювати відповідність, єдність між чимось [1, Том 10, 1979. – С. 406] та інші.
- Іноземні автори використовують англійські терміни взаємодії бюджетної та грошово-кредитної політики наступним чином:
- commitment – an engagement or obligation that restricts freedom of action [3] (участь або зобов'язання, яке обмежує свободу дій);
 - coordinate – bring the different elements of (a complex activity or organization) into a relationship that will ensure efficiency or harmony [3] (привести різні елементи складної діяльності в відносини, які забезпечують ефективність або гармонію);
 - countercyclical – contrary to or tending to counteract the fluctuations in an economic cycle [3] (всупереч тому, чи прагнучи протидіяти коливанням економічного циклу);
 - discretion – the freedom to decide what should be done in a particular situation [3] (свобода вирішувати, що має бути зроблено в тій чи іншій ситуації);
 - game – a form of play or sport, especially a competitive one played according to rules and decided by skill, strength, or luck [3] (форма гри або спорту, особливо конкурентна гра за правилами, де все вирішує майстерність, сила або удача);

- indeterminate – not exactly known, established, or defined [3] (точно не відомо, не встановлено або не визначено);

- interact – act in such a way as to have an effect on another; act reciprocally [3] (діяти таким чином, щоб впливати на інших; зворотно-поступальна дія);

- mix – combine or put together to form one substance or mass [3] (об'єднати або покласти разом, щоб сформувати одну речовину або масу);

- rule – one of a set of explicit or understood regulations or principles governing conduct within a particular activity or sphere [3] (один з безлічі явних або понятних правил або принципів, які регулюють поведінку в рамках конкретного виду діяльності або сфери);

- symbiosis – interaction between two different organisms living in close physical association, typically to the advantage of both [3] (взаємодія двох різних організмів, що живуть в тісній фізичній асоціації, як правило, на користь того чи іншого) та інші.

Як видно з даного термінологічного аналізу, найкраще дієслово, яке визначає деяку узгоджену дію двох видів економічної політики, в яких є різні цілі, різні виконавці, – «погоджувати». Цим дієсловом, однаково нейтрально для дії обох політик визначається розробка, координація їх узгоджених дій. Дієслова «об'єднати» (mix), «інтегрувати», «гармонізувати» – більш імперативні, указуючі, які мають на увазі елементи адміністративної переваги однієї політики над іншою. Іноземні автори, використовуючи англійську мову, в аналізі взаємодії бюджетної та монетарної політики, крім порівняльно-нейтральних термінів (правило, об'єднати, координувати, взаємодіяти), використовують більш ширший спектр понять: анти циклічний вплив, впливати, свобода рішення, обмеження свободи дій, невизначений, репутація політиків, конкуренція та інші. Ситуація по дослідженню характеру відносин між бюджетною та монетарною політикою така, що в 1999 році Сарджент Т. (Sargent T.) [4, с. 8] визначив їх в своїй статті як посібник, абетка, приклад (primer) [3]. Ситуація з визначенням змісту бюджетної та монетарної політики в українській теорії та практиці ще далека від такої визначеності.

В останні роки автори, які досліджують узгодженість бюджетної та грошово-кредитної політики, звертають увагу на наступні сторони цього процесу: цілі узгодженості та шляхи досягнення узгодженості цих політик.

Що стосується цілей узгодженості бюджетної та грошово-кредитної політики на основі оптимістичного прогнозу, що координація

бюджетної та грошово-кредитної політики приведе до позитивного результату, думки авторів наступні:

- С. Науменкова та С. Міщенко вважають, що стратегічними цілями є поєднання механізмів таргетування інфляції з використанням бюджетних правил і забезпечення належного рівня прозорості діяльності уряду та центрального банку [5, с. 16-17];

- І. Л. Мірончик та А. А. Савич вказують, що питання координації монетарної та фіскальної політик означає узгоджений та визначений у часі вибір значень параметрів первинного дефіциту бюджету та темпів зростання грошової маси, включаючи недопустимість гіперінфляції та кризи недовіри до уряду, як до позичальника [6, с. 196-197];

- О.С. Сухарев відмічає, що поточне формування грошово-кредитної та бюджетної політики, які повинні бути узгоджені, не може не враховувати наступну логічну послідовність етапів:

1) ці види політики зобов'язані противодіяти подальшому зниженню темпів економічного росту;

2) засоби політик повинні забезпечити підвищення темпу економічного росту [7, с. 41];

- В.І. Міщенко та Т.Ю. Єрліна визначають, що координація грошово-кредитної та фіскальної політики полягає у виробленні та реалізації їх таким чином, щоб вони не суперечили одна одній і разом сприяли досягненню загальних цілей економічної політики [8, с. 11];

- В.М. Гільмундінов, В.В. Мельніков, С.П. Петров, А.В. Шмаков вважають, що формування узгодженої по цілям й інструментам монетарної та податково-бюджетної політики, яка забезпечує створення сприятливих макроекономічних умов для зростання інвестицій в економіку [9, с. 21];

- В.Д. Лагутін відмічає, що бюджетна та монетарна політика в Україні має відігравати вагомішу роль у сприянні розвитку внутрішнього ринку, стимулюючи розширення споживання продукції національних товаровиробників [10, с. 14];

- В.В. Козюк підсумовує, що доцільна модельна інтерпретація оптимального поєднання фіскальної та монетарної політики для максимізації тієї чи іншої функції (стабілізації ВВП, інфляції, росту державного боргу, підтримки довгострокової платоспроможності уряду і т.п.) [11, с. 60].

Що стосується цілей узгодженості бюджетної та грошово-кредитної політики на основі песимістичного прогнозу, що відсутність координація бюджетної та грошово-кредитної політики приведе до негативного результату, думки авторів наступні:

- Т. Коляда відмічає такі причини нестачі та відсутності координації:

1) фінансова та монетарна влади мають різні цілі, які побудовані на основі на різних концепціях розвитку суспільства;

2) обидві влади мають різні уявлення про можливий вплив фінансової та монетарної політики на розвиток економіки;

3) обидві влади зробили різні прогнози відносно можливого стану економіки при відсутності політичного втручання [12, с. 211];

- Л.О. Коваленко й О.В. Абакуменко вказують, що аналіз грошово-кредитної та бюджетної політики задекларував їх неадекватність, фрагментарність, неузгодженість і відсутність системності, тому основним методологічним підходом має стати їх інтеграція та спрямованість на вирішення довгострокових завдань розвитку [13, с. 245];

- Н. Атамась відмічає, що формування ефективної держави можливе передусім у разі концентрації зусиль на фундаментальних завданнях поєднання монетарної і фінансової політики в системі державного регулювання економіки, адже на різних етапах циклічного розвитку економіки одностороннє використання інструментів і важелів як правило однієї з них не призводить до успішного досягнення основних економічних цілей держави [14, с. 67].

Переважно автори обмежуються аналізом цілей обох політик – фінансової та монетарної, не вдаючись у тонкощі інструментального зв'язку між ними. С. Науменкова та С. Міщенко в своїй статті запропонували схему координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики [5, с. 16], але функціонального зв'язку між методами та інструментами обох політик не виділено.

Д. Н. Серебрянський і А. А. Капелюш в своїй статті аналізують зв'язок між групами фінансових і монетарних інструментів, при цьому в фінансові інструменти включено бюджетні, податкові та боргові. До бюджетних інструментів автори відносять: субсидії, державні закупки, кредитування, фінансування науки, доходи від приватизації державного майна. До монетарних інструментів автори відносять: операції РЕПО, загальні обсяги мобілізованих та наданих грошових коштів, облікова ставка центрального банку, операції центрального банку з цінними паперами, сальдо валютних інтервенцій, проведення тендера підтримки ліквідності банку, кредити овернайт. Але інструменти, що використанні в статті зовсім не вичерпують весь арсенал інструментів бюджетного та банківського менеджменту [15, с. 147–148].

Що стосується шляхів досягнення координації між бюджетною та грошово-кредитною політикою автори висловлюють наступні думки:

- В.Д. Лагутін вважає, що процес розроблення й реалізації стратегії координації бюджетної та монетарної політики може відбуватися за такими основними моделями:

1) владною, коли стратегічні рішення є результатом взаємодії державних структур на чолі з представниками владних політичних сил;

2) інституційною, коли стратегія базується на аналізі й досягненні компромісів шляхом переговорів з опозиційними групами, представник яких очолює насамперед профільний бюджетний комітет парламенту, а монетарну владу представляє «технократ»-менеджер;

3) олігархічною, коли стратегічні рішення приймаються в інтересах елітної суспільної групи, але декларуються з позицій загально-суспільних інтересів [10, с. 4];

- В.І. Міщенко та Т.Ю. Єрліна визначають, що координація грошово-кредитної і фіскальної політики може здійснюватися шляхом встановлення зв'язків між центральним банком та урядом у процесі розроблення цільових показників для грошово-кредитної і фіскальної політики на короткостроковий період; а також закріплення принципів, які протягом тривалого часу визначають основні параметри грошово-кредитної та фіскальної політики, що не суперечать один одному, що зменшує необхідність їх частого погодження. [8, с. 12];

- С. Науменкова та С. Міщенко відмічають, що підвищення ефективності координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики потребує врахування довгострокових стратегічних цілей, пов'язаних із забезпеченням макрофінансової стабільності, заснованої на стійкості фінансової та банківської систем. Автори також вказують, що головними напрямками координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики є:

1) таргетування або зниження рівня інфляції;

2) забезпечення адекватної боргової політики;

3) фінансування дефіциту державного бюджету, у тому числі шляхом випуску державних цінних паперів і монетизації державного боргу;

4) стимулювання економічного зростання;

5) управління дефіцитом платіжного балансу [5, с. 17-18];

- Л.О. Коваленко, О.В. Абакуменко вважають, що інтеграція бюджетної й грошово-кредитної політик повинна базуватися на таких принципах:

1) системності;

2) взаємодії й координації;

3) компромісу інтересів;

4) іноваційності;
5) економічної доцільності;
6) принципу підпорядкованості бюджетної й грошово-кредитної політик завданням забезпечення фінансової безпеки держави [13, с. 245–246];

- І.О. Плужников відмічає, що механізм узгодження бюджетної та грошово-кредитної політики може включати такі складові:

1) сукупність засад (пріоритетів, методів, засобів) бюджетної та грошово-кредитної політики;

2) перелік індикаторів, котрі характеризують відповідно бюджетну й грошово-кредитну політику;

3) канали прямого і зворотного впливу бюджетної та грошово-кредитної політики, які в якісному плані визначають залежності між ними;

4) організаційні методи узгодження бюджетної та грошово-кредитної політики.

Автор також відмічає два етапи узгодження бюджетної та грошово-кредитної політики в організаційному плані:

1) підготовки проектів обох політик шляхом створення спеціалізованої робочої групи із спеціалістів Міністерства фінансів, Національного банку і Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції, експертів провідних науково-дослідних інститутів;

2) на парламентському рівні здійснювати в процесі парламентських слухань з бюджетної політики у Верховній Раді України [16, с. 86–89];

- А.С. Зав'ялов вважає, що ефективність дій фіскальної та монетарної влади залежить від оптимального співробітництва цих сфер як на економічному так і на політичному рівні [17, с. 51];

- Т. Коляда вказує, що необхідно законодавчо передбачити процедуру узгодження пріоритетів та створення стратегій загального розвитку фіскальної та монетарної політики з ціллю мінімізації негативних впливів зовнішніх та внутрішніх факторів на стан державних фінансів та фінансової системи України в цілому [12, с. 218];

- В. В. Козюк підсумовує, що розвиток теорії щодо характеру координації фіскальної та монетарної політики демонструє значні зміни в тлумаченні ролі урядів і центральних банків у системі стабілізаційних і коригуючих цикл засобів, починаючи з епохи золотого стандарту та закінчуючи неокласикою... Цей варіант мікс-політики відображає необхідність поєднувати гнучкість і жорсткість: фіскальна політика пом'якшує шоки за рахунок автоматичного пристосування податків /

видатків до стану циклу, а монетарна забезпечує додержання цінової стабільності. Це багато в чому обумовлено глобалізацією [11, с. 70].

Проведемо аналіз порівняння динаміки основних показників бюджетної та грошово-кредитної політики України (табл. 1).

Таблиця 1

**Порівняння загальних показників бюджетної та грошово-кредитної політики України за 2000-2015 роки
[побудовано автором на основі 18, 19, 20, 21, 22]**

Показники	Роки				2015 в % до 2000 ¹
	2000	2005	2010	2015	
1	2	3	4	5	6
I. Показники бюджетної політики України згідно БКУ					
Номінальний ВВП, млн грн	176 128	457 325	1 079 346	1 979 458	1 123,87
Реальний ВВП, млн грн	138 126	368 525	949 619	1 430 290	1 035,50
Індекс споживчих цін, %	125,8	110,3	109,1	143,3	517,51
Індекс цін виробників, %	120,8	109,5	118,7	125,4	727,81
Дефіцит (-) / Профіцит зведеного бюджету України, млрд грн	0,97	-7,81	-48,20	-30,90	-
Частка валового внутрішнього продукту, що перерозподіляється через зведений бюджет України, %	27,34	31,05	35,13	34,35	-
Обсяг державного боргу, млрд дол.	11,82	12,50	40,63	55,59	470,33
Обсяг надання державних гарантій, млрд дол.	2,36	2,97	13,66	9,91	420,02
Мінімальна заробітна плата, грн	118,00	332,00	922,00	1 378,00	1 167,80
Прожитковий мінімум, грн	270,10	423,00	825,00	1 176,00	435,39
Державні капітальні інвестиції, млн грн	н.д.	8 992,0	13 836,0	21 179,5	235,54
I а. Інші показники бюджетної політики України					
Витрати зведеного бюджету України, млрд грн	48,15	141,99	379,20	679,87	1 411,98

¹У тому разі, якщо в базовому 2000 році дані були відсутні, то за базовий рік використовувались дані 2005 року.

Закінчення табл. 1

Показники	Роки				2015 в % до 2000 ²
	2000	2005	2010	2015	
1	2	3	4	5	6
Частка видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України, %	н.д.	37,82	42,28	41,20	-
Сальдо ЄКР, млн грн	н.д.	17 015	2 724	9 017	53,00
II. Показники грошово-кредитної політики НБУ згідно Закону України «Про НБУ» та Рішення Ради НБУ «Порядок розроблення Основних засад грошово-кредитної політики та здійснення контролю за її проведенням»					
Платіжний баланс, млн дол.	1 002	10 721	5 031	849	84,73
Курс гривні к долару США	5,4345	5,05	7,9617	24,0067	441,75
Облікова ставка НБУ, %	27	9,5	7,75	22	81,48
Золотовалютні резерви, млн дол.	н.д.	19 390,58	34 576,40	13 299,99	68,59
Середньозважена ставка рефінансуванн, %	29,60	14,70	11,62	25,22	85,20
Обсяг грошової маси (М3), млрд грн	н.д.	194,07	597,87	994,06	512,22
II а. Інші показники грошово-кредитної політики НБУ					
Середньозважена ставка депозитів, %	н.д.	6,30	8,16	8,01	127,11
Середньозважена ставка кредитів, %	н.д.	14,30	13,51	20,15	140,92
III. Інші показники соціально-економічного розвитку України					
Рівень безробіття, %	12,4	7,8	8,8	9,5	76,61

Як видно з наведених даних за останніх 15 років обсяг номінального ВВП зріс більше ніж в 10 разів, при цьому частка ВВП, що перерозподіляється через зведений бюджет України і доля видатків місцевих бюджетів в ньому залишаються приблизно на одному рівні. Видатки зведеного бюджету України зросли більше ніж в 14 разів. Споживчі ціни за 15 років виросли більш ніж в 5 разів, а ціни виробників більш ніж в 7 разів.

Показники грошово-кредитної політики НБУ свідчать, що курс гривні до долара США зріс майже в п'ять раз, скоротились золотовалютні резерви, обсяг грошової маси (М3) за 10 років збільшився більш ніж в п'ять разів.

²У тому разі, якщо в базовому 2000 році дані були відсутні, то за базовий рік використовувались дані 2005 року.

Загальні показники динаміки бюджетної та грошово-кредитної політики багато в чому взаємозв'язані та встановити певний характер взаємозв'язку політик одна на одну не надається можливим; здійснити та з'ясувати їх вплив на досягнення загальних результатів діяльності ускладнено.

Висновки. Аналіз думок авторів відносно цілей та шляхів досягнення координації бюджетної та грошової політики показує, що єдиної думки по даним питанням не встановлено та думки науковців різноманітні. Дослідники описують або загально-теоретичні підходи до координації двох політик, або конкретні проблеми такої координації. Такий стан є наслідком того, що автори розглядають елементи узгодженості двох політик в різних площинах:

1) з точки зору уряду, центрального банку, інших фінансових інститутів, парламенту, громадськості та ін.;

2) з точки зору функціональних особливостей: бюджетного та фінансового менеджменту, фінансової безпеки, фінансового та банківського права та ін.

В подальших дослідженнях необхідно провести цілісний аналіз впливу здійснення різних типів бюджетної та грошово-кредитної політики на макроекономічний розвиток, визначення їх оптимального поєднання та шляхів забезпечення координації цих політик на стадії розробки.

Література

1. Словник української мови, Тт. 1–11. – Київ : Наукова думка, 1970–1980.
2. Пілевич Д.С. Сутність комплементарної інвестиційної політики держави / Д.С. Пілевич // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 4. – С. 127–132.
3. Oxford Dictionaries [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oxforddictionaries.com/us/definition/american_english.
4. Шевчук В.О. Взаємний вплив фіскальної і монетарної політики в Україні (1998–2009 рр.) / В.О. Шевчук // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція. – 2010. – Вип. 1/81. – С. 15–23.
5. Науменкова С.В. Основні напрями координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики / С.В. Науменкова, С.Г. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 5. – С. 13–21.

6. Мирончик Н.Л. Координация монетарной и фискальной политики: с позиции Центрального банка / Н.Л. Мирончик, А.А. Савич // Институциональные закономерности устройства и эволюции социально-экономической системы Беларуси. – Мн. : Белорусский государственный университет, 2004. – Ч. 1. – С. 194-198.
7. Сухарев О.С. Инфляция, девальвация и бюджетная политика / О.С. Сухарев // Финансовый бизнес. – 2015. – № 4. – С. 33–41.
8. Міщенко В.І. Основні принципи координації монетарної і фінансової політики / В.І. Міщенко, Т.Ю. Єрліна // Вісник академії банківської справи. – 2007. – № 1. – С. 11-14.
9. Гильмундинов В.М. Влияние монетарной и фискальной политики на развитие экономики России в 2003–2013 гг. / В.М. Гильмундинов, В.В. Мельников, С.П. Петров, А.В. Шмаков // Исследования молодых ученых: экономическая теория, социология, отраслевая и региональная экономика. – Новосибирск: РИЦ НГУ, 2014. – С. 17–22.
10. Лагутін В.Д. Монетарна і фінансова політика у стратегії економічного зростання / В.Д. Лагутін // Фінанси України. – 2002. – № 8. – С. 11–18.
11. Козюк В.В. Координація фінансової та монетарної політики в умовах глобалізації: інтеграція старих і нових ідей / В.В. Козюк // Економічна теорія. – 2007. – № 4. – С. 59–70.
12. Коляда Т. Проблемы координации фискальной и монетарной политики государства в условиях глобального роста государственного долга и дефляционных тенденций: уроки для Украины / Т. Коляда // Journal of Management and Economics. – 2013. – № 2. – С. 209–219.
13. Коваленко Л.О. Модель гармонізації бюджетної і грошово-кредитної політики, орієнтована на розвиток / Л.О. Коваленко, О.В. Абакуменко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7. – С. 241–251.
14. Атамась Н. Монетарна і фінансова політика в системі державного регулювання економіки / Н. Атамась // Світ фінансів. – 2007. – № 4. – С. 58–68.
15. Серебрянский Д.Н. Оценка влияния фискальной и монетарной политики на уровень общественных потерь в условиях финансовой стабилизации / Д.Н. Серебрянский, А.А. Капелюш // Вестник УРФУ. – 2013. – № 6. – С. 141–153.
16. Плужников І.О. Механізм узгодження бюджетної та грошово-кредитної політики держави / І.О. Плужников // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Суми : ВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС, 2003. – С. 84–91.
17. Завьялов А.С. Необходимость взаимодействия фискальной и монетарной политики / А.С. Завьялов // Вестник магистратуры. – 2011. – № 1. – С. 48–51.

18. Бюджет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://costua.com/budget>.
19. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
20. Національний банк України офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.
21. Фінансовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua>.
22. Футерко О.І. Бюджетний дефіцит та державний борг: динаміка та основні проблеми управління / О.І. Футерко // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 9–10. – С. 37–40.

Пасічний М.Д., канд. екон. наук,
доцент кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Бюджетно-податкова політика є важливим інструментом регулювання економічного розвитку. Від рівня обґрунтованості рішень у сфері справляння і регулювання податків залежить інвестиційна активність економічних агентів, обсяг тінізації економіки, перспективи соціально-економічного розвитку суспільства. Дослідження процесів формування та реалізації податкової політики потребує використання збалансованого підходу виходячи із дуалізму поставлених перед фінансовими інститутами завдань: забезпечення відповідного рівня фінансування бюджетних видатків та створення фундаментальних умов для стійкого економічного зростання. Інституційні зміни в податковій політиці мають забезпечити залучення додаткових інвестицій у реальний сектор економіки. Подальший розвиток підходів щодо розробки податкової політики надасть можливість підвищити ступінь адаптивності впливу оподаткування на соціально-економічне середовище та якісний рівень керованості державними фінансами.

На даному етапі економічних перетворень фінансова політика країни все більше залежить від зовнішньоекономічних факторів, що зумовлює необхідність її подальшого інституційного вдосконалення,

проведення структурних реформ в економіці та соціальній сфері. Вагомого значення набувають питання оцінки впливу інтеграційних процесів на динаміку економічного зростання; розвитку підходів щодо регулювання фінансового капіталу; реалізації протекціоністських заходів фінансово-бюджетної політики; ролі міжнародних фінансових організацій у забезпеченні макроекономічної стабілізації та подальшого розвитку економіки. Глобалізація сприяє посиленню результативності фінансово-бюджетної політики адже надає змогу враховувати ретроспективний досвід реалізації заходів фіскальної політики в країнах із розвинутою та трансформаційною економікою, адаптуючи його до національної інституційної моделі економічного розвитку. Слід зазначити, що процеси фінансової глобалізації обумовлюють уніфікацію систем оподаткування, спрощення механізмів адміністрування податків та розширення співробітництва у сфері протидії податковим правопорушенням.

Податкова політика є більш волатильною в країнах з трансформаційною економікою аніж у розвинутих, що проявляється у частій зміні кількості податків, їх ставок, бази, податкових пільг, перегляду переліку і пропорцій розподілу загальнодержавних податків і зборів між державним та місцевими бюджетами. Крім того, податкова політика в розвинутих країнах є, переважно ациклічною, натомість в країнах з трансформаційною економікою – проциклічною. Дана тенденція є наслідком реалізації бюджетної політики у сфері видатків, яка є залежною від політичного циклу та носить інерційний характер в частині соціальних видатків і видатків на обслуговування державного боргу. Враховуючи зазначене, можна дійти висновку, що глибинні зміни системи оподаткування можливі за умови удосконалення бюджетної політики, запровадження інституційних обмежень щодо росту видатків бюджету, бюджетного дефіциту та джерел його фінансування. Країни з трансформаційною економікою на кшталт України мають значну увагу приділяти питанням посилення якості бюджетних інститутів, та підвищенням ступеню їх координації.

Підписавши та ратифікувавши Угоду про асоціацію з Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами Україна взяла на себе зобов'язання щодо послідовної зміни структури оподаткування, яка функціонує в країнах членах ЄС, підвищення ставок акцизного податку на тютюнові вироби до рівня країн-членів, імплементації принципів прозорості механізму податкового адміністрування, удосконалення механізму та процедури бюджетного відшкодування податку на додану вартість, активізацію боротьби з ухиленням від сплати податків. Однією з першочергових реформ в країні визначено податкову реформу, яка має створити необхідні умови для сталого розвитку національної економіки та забезпечити достатнє

наповнення доходної частини бюджету з метою належного виконання державою функцій та взятих на себе зобов'язань.

Вагомими завданнями державних фінансових інститутів є визначення меж сприятливого впливу податкового навантаження на економіку, пошук резервів посилення фіскальної ефективності та забезпечення оптимальної структури податкових надходжень до бюджету з урахуванням інституційних особливостей економіки. Високий рівень оподаткування знижує показник норми заощаджень та інвестування, здійснює вплив на відтік капіталу підприємств галузей економіки, для яких розмір заробітної плати та податкова система є визначальними для введення їх господарської діяльності. Варто зазначити, що податкове навантаження на економіку, яке прийнято розраховувати у якості відношення податків до валового внутрішнього продукту має доволі широкий діапазон, навіть серед країн з високим та середнім рівнем економічного розвитку. За період 2005–2014 років, у Чилі, яка має ліберальну модель економіки, середнє значення частки податкових надходжень (з урахуванням внесків у фонди соціального страхування) у валовому внутрішньому продукті становить – 20,61 відсотка, а у Данії значення приведенного показника сягає 46,65 відсотка (рис. 1).

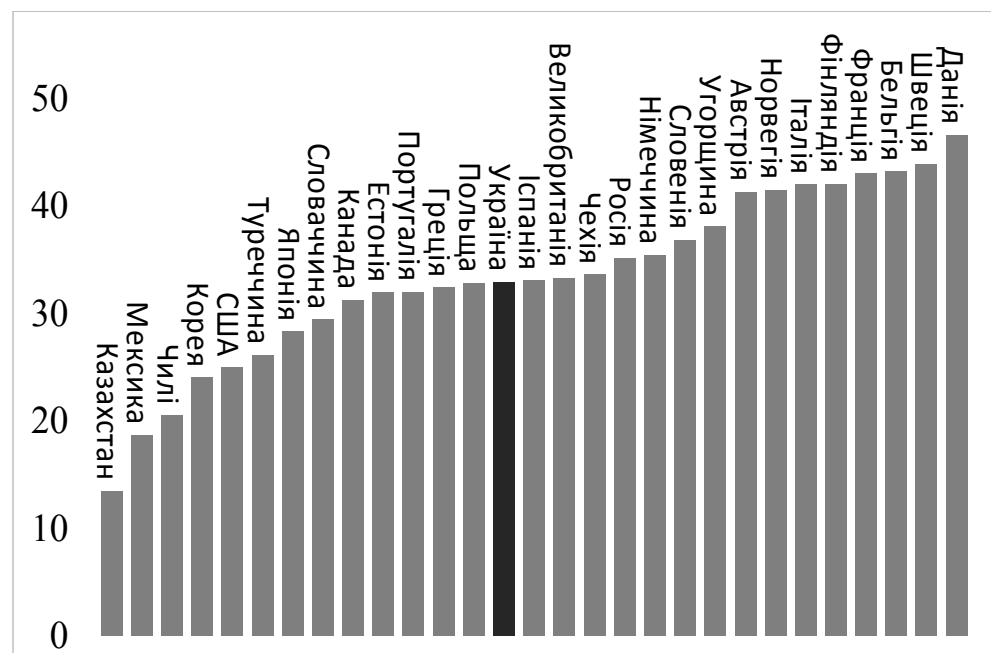


Рис. 1. Питома вага податкових надходжень у ВВП за період 2005–2014 років, %

Середнє значення показника частки податкових надходжень у валовому внутрішньому продукті в країнах ОЕСР за наведений період становить 33,60 відсотка, G-7 – 35,26 відсотка, країнах Балтії та Центральної Європи – 29,82 відсотка. Відповідний показник для України складає 32,95 відсотка, що є співставним для країн з розвинутою економікою. Водночас, у країнах що розвиваються значення даного показника є нижчим у порівнянні з нашою державою та становить 24,36 відсотка. Прийнято вважати, що для забезпечення більш високих темпів економічного зростання необхідним є встановлення помірної рівня податкового навантаження, що забезпечить додаткові конкурентні переваги розвитку підприємництва. Доцільно зауважити, що оптимальний рівень податкового навантаження на економіку є доволі умовним поняттям, та не визначений теоретичними надбаннями сучасної економічної науки. Один з класичних прикладів пошуку оптимальної моделі оподаткування було здійснено американським вченим Артуром Лаффером, який значну увагу в своїх дослідженнях зосереджує на пошуку оптимального рівня оподаткування та схиляється до ліберального напрямку управління економікою з помірними ставками оподаткування. Крім того, співвідношення обсягу податкових надходжень до валового внутрішнього продукту не є визначальним критерієм оцінки рівня податкового навантаження та показником ефективності системи оподаткування. Значиму роль в даному контексті відіграють показники податкового навантаження у розрізі груп платників податків – юридичних та фізичних осіб.

Рейтинг Світового Банку «Doing Business» одним із складових показників оцінки рівня ділового середовища визначає сплату податків «Paying Taxes». Даний компонент рейтингу формується на підставі здійснення оцінки стану оподаткування середніх підприємств, які є юридичними особами на основі сукупності показників, серед яких виділяють частку сплачених податків до обсягу одержаного прибутку. Середнє значення даного показника для країн ОЕСР становить 41,2 відсотка, G-7 – 46,4 відсотка, країн Центральної Європи та Балтії – 39,5 відсотка. Серед представленої вибірки держав на рис. 1 найнижчий рівень показника зафіксовано для Канади – 20,1 відсотка, найвищий у Франції – 62,7 відсотка. В свою чергу, Україна належить до групи країн з високим значенням даного показника, який складає 52,2 відсотка. Слід констатувати, що у рейтингу «Paying Taxes» – 2016, який базувався на аналізі стану оподаткування підприємств у I половині 2015 року, Україна мала один з найвищих ставок податку на робочу силу та соціальних відрахувань, що сплачує підприємство, на рівні 43,1 відсотка.

Необхідність підвищення рівня інвестиційної привабливості країни, в тому числі шляхом зниження податкового навантаження проявились у запровадженні пропорційної шкали та зниженні ставки єдиного соціального внеску до рівня 22 відсотків з 1 січня 2016 року. В сьогоденних умовах задля подальшого зниження податкового навантаження пріоритетними заходами податкової політики держави є не зменшення податкових ставок, а здійснення інституційних змін системи взаємовідносин фіскальних органів і платників податків, проведення структурної оптимізації видаткової частини бюджету, удосконалення системи бюджетного планування і прогнозування.

Держави із розвинутою економікою, в тому числі члени Європейського Союзу, значною мірою, опираються на пряме оподаткування, найвище фіскальне значення має податок на доходи фізичних осіб. Зокрема, за період 2005-2014 років середнє частки податку в валовому внутрішньому продукті Данії складає 25,1 відсотка, Швеції – 15,7 відсотка, Фінляндії – 12,5 відсотка, Бельгії – 12,4 відсотка, Італії – 10,8 відсотка. В цілому, для вибірки 28 країн ЄС приведений показник складає 9,2 відсотка. Важливо також зазначити, що у даних країнах діє прогресивна шкала оподаткування, максимальна ставка податку в ЄС становить 57,0 відсотків у Швеції. Натомість, в країнах з трансформаційною економікою функціонує пропорційна шкала, найменше значення ставки даного податку зафіксовано у Болгарії – 10,0 відсотків. Визначено, що фіскальна ефективність податку на доходи фізичних осіб прямо залежить від показника валового внутрішнього продукту на душу населення. Ґрунтуючись на аналізі емпіричного досвіду прогресивна шкала оподаткування має вищу результативність у порівнянні з пропорційною за умови досягнення показника валового внутрішнього продукту на душу населення з урахуванням паритету купівельної спроможності понад 16000 тис. доларів США.

Для країн з економікою, що розвивається характерною особливістю є превалювання непрямих податків в структурі системи оподаткування, податок на додану вартість є доміантним з позиції формування надходжень до бюджету. Приміром, в аналізованому періоді середнє значення частки податку в валовому внутрішньому продукті Болгарії складає 9,6 відсотка, Естонії – 8,4 відсотка, Угорщини – 8,4 відсотка, Румунії – 7,9 відсотка, Литви – 7,6 відсотка. Заслуговує на увагу тенденція до зростання ставок податку на додану вартість, в цілому для країн Європейського Союзу за останні п'ятнадцять років ставка збільшилась на понад 2 відсоткових пункти, та в середньому складає

21,6 відсотка. Водночас, для податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток спостерігаються протилежні тенденції, так середньозважена ставка податку на доходи фізичних осіб була знижена на 7,7 відсоткових пунктів, податку на прибуток на 12,2 відсоткових пункти.

Структура вітчизняної податкової системи відповідає архітектоніці податкових систем країн з трансформаційною економікою у складі Європейського Союзу, що свідчить про тенденцію уніфікації оподаткування. За останнє десятиліття надходження до зведеного бюджету від непрямих податків є вищими у порівнянні з прямими. Найвищу фіскальну значимість має податок на додану вартість, середнє значення його частки у валовому внутрішньому продукті за період 2006–2015 років складає 9,1 відсотка. Збільшення ролі податку у формуванні бюджетних доходів відбулось внаслідок дії трьох факторів: розширення бази податку; зменшення масштабів ухилення від його сплати і зловживань; нарощення державної заборгованості з відшкодування податку. Відповідно, другим за фіскальною значимістю є податок на доходи фізичних осіб, питома вага якого у ВВП становить 4,8 відсотка (табл. 1).

Таблиця 1

**Питома вага прямих та непрямих податків у ВВП
за період 2006–2015 років, %**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Прямі податки</i>	10,30	10,42	10,80	10,56	9,58	11,60	12,50	11,97	10,62	10,51
- на доходи фізичних осіб	4,19	4,83	4,84	4,87	4,71	4,63	4,83	5,00	4,80	5,06
- на прибуток	4,81	4,80	5,10	3,60	3,70	4,20	4,00	3,40	2,57	1,98
<i>Непрямі податки</i>	12,81	11,96	13,16	12,22	12,02	14,10	13,09	12,36	12,84	15,18
- ПДВ	9,26	8,24	9,71	9,26	7,97	9,99	9,84	8,82	8,87	9,03
- акцизний податок	1,95	1,94	1,77	2,28	3,10	3,13	2,24	2,60	3,10	3,58
- мито	1,60	1,78	1,67	0,68	0,95	0,98	1,01	0,95	0,87	2,57

Джерело: розраховано автором на підставі даних Державної казначейської служби України та Державної служби статистики України.

Разом з тим, в умовах сьогодення податкове законодавство піддається частим змінам, що ускладнює ситуацію для введення бізнесу та залучення іноземних інвестицій. При чому, іноді змінюються концепції податкового реформування – приміром, до 2004 року діяла

прогресивна шкала оподаткування для податку на доходи фізичних осіб із максимальною ставкою 40 відсотків. Враховуючи досвід багатьох країн з трансформаційною економікою щодо детінізації фонду оплати праці та підвищення фіскальної ролі податку було запроваджено пропорційну шкалу оподаткування. З прийняттям Податкового кодексу було впроваджену малу прогресивну шкалу оподаткування із ставками 15 та 17 відсотків, згодом у 2015 році максимальну ставку податку було підвищено до рівня 20 відсотків з обґрунтуванням доцільності забезпечення соціальної справедливості. Однак, з продовженням податкового реформування в грудні 2015 року знову впроваджено пропорційну шкалу оподаткування доходів, одержаних у вигляді заробітної плати. Враховуючи вищевикладене, важливим є дотримання державними інститутами, які формують податкову політику принципу стабільності за яким зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Стабільність податкової системи, багато в чому, визначає наміри економічних агентів щодо реалізації своєї діяльності у середньостроковій перспективі. Встановлені правила введення підприємницької діяльності, дія механізмів захисту прав власності, прозорий механізм адміністрування податків, а також помірність їх ставок у розрізі груп платників є визначальними умовами для прийняття рішень щодо інвестування в проекти та розвиток бізнесу. Доцільним є формування державної податкової стратегії, яка врахує у собі сукупність заходів як на коротко-, так і на середньострокову перспективу. Вагомого значення набуває питання проведення дієвої комунікаційної політики між органами державної влади та економічними агентами.

Положеннями Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом визначено, що вказані сторони розвивають співробітництво і гармонізують політику щодо протидії та боротьби із шахрайством і контрабандою підакцизних товарів. Це співробітництво, зокрема, включає поступове зближення акцизних ставок на тютюнові вироби з урахуванням обмежень регіонального контексту. Важливим є проведення аналізу досвіду країн ЄС щодо гармонізації акцизного законодавства та імплементації вимог до набуття мінімального рівня акцизного оподаткування. Насамперед, потрібно зауважити, що правила мінімального акцизного податкового зобов'язання із сплати акцизного податку на тютюнові вироби спрямовані на усунення диспропорцій для єдиного ринку ЄС,

забезпечення справедливої конкуренції між виробниками та зниження адміністративних обмежень операторів ринку. Крім того, акцизна політика є дієвим інструментом підтримки політики охорони здоров'я. Директивою 2011/64/ЄС визначено, що з 1 січня 2014 року акцизний податок на сигарети має становити, як мінімум, 60 відсотків від їх середньозваженої роздрібною ціни та не повинен бути меншим 90 євро за 1000 сигарет. Однак, для ряду країн з трансформаційною економікою, в тому числі для тих, які віднедавна є членами ЄС – Болгарії, Греції, Естонії, Латвії, Литви, Угорщині, Польщі та Румунії встановлено перехідний період для підняття ставок акцизного податку до 31 грудня 2017 року.

В нашому дослідженні ми більш детально зупинимось на досвіді таких як країн як Латвія, яка є членом Європейського Союзу з 1 травня 2004 року, Румунія та Болгарія, які дістали членство з 1 січня 2007 року. В зазначених країнах акцизний податок має доволі високу фіскальну значимість, питома вага акцизного податку на алкоголь та тютюнові вироби в загальній структурі податкових надходжень за період 2007-2015 років у Болгарії складає 8,8 відсотка, за даним показником вона посідає перше місце в ЄС. Відповідно у Румунії – 5,5 відсотка, що відповідає 3 місцю, Латвії – 4,9 відсотка та 6 місце. Для порівняння значення приведенного показника для України становить 6,9 відсотка, що є співставним для обраної групи країн та посилює актуальність проведеного дослідження.

До 1 січня 2014 року мінімальний рівень акцизного податку на сигарети становив 64 Євро, що потребувало приведення ставок податку до відповідного значення. Прогнозованість та послідовність змін фіскальної політики є базовими принципами її формування для країн ЄС. Тому ще з 2011 року стало відомо, що рівень мінімального податкового зобов'язання із сплати акцизного податку буде зростати, що дозволяло державам поступово адаптувати своє податкове законодавство, а виробники тютюнових виробів мали змогу провести середньострокове планування і прогнозування податкових платежів, та здійснити оцінку впливу їх зростання на результати господарської діяльності. Встановлено, що у даних країнах спостерігалось доволі різке зростання ставок акцизного податку на тютюнові вироби у період 2008-2010 років (рис. 2).

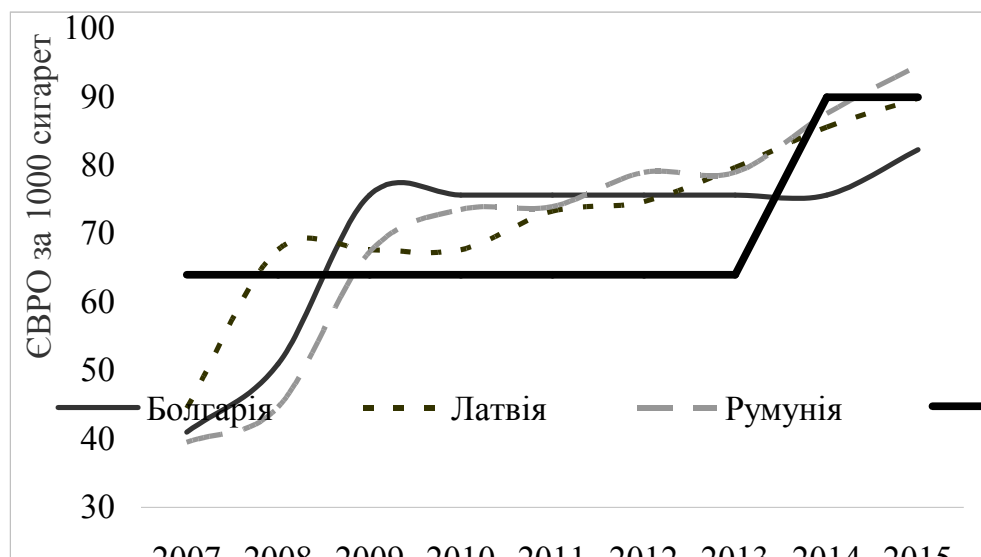


Рис. 2. Розмір акцизного податку на тютюнові вироби в країнах ЄС з трансформаційною економікою за період 2007-2015 років

Слід зазначити, що економічна рецесія посилила потребу використання компенсаторних інструментів податкової політики, серед яких важливе місце належить акцизному оподаткуванню.

Водночас, незважаючи на підвищення ставок обсяги надходжень до бюджету знизились або ж залишились на докризовому рівні, в тому числі внаслідок падіння обсягів виробництва продукції. Так обсяги виробництва сигарет у 2010 році в порівнянні з 2008 роком у Болгарії знизились на 46,3 відсотка, у Латвії – 46,5 відсотка, Румунії – 45,2 відсотка. Крім того, різке збільшення мінімального акцизного податкового зобов'язання із сплати акцизного податку на тютюнові вироби призвело до значного зростання питомої ваги тіньового ринку їх виробництва, пік тінізації зафіксовано у 2010 році, коли найбільше були підняті ставки. Частка нелегального обігу даного виду підакцизних товарів склала 30,7 відсотка у Болгарії, 37,0 відсотків у Латвії, 19,2 відсотка у Румунії. Врахувавши досвід суттєвого підвищення ставок акцизного податку представлені країни у 2014-2015 роках проводили більш виважену та послідовну політику в даній сфері, щорічне зростання ставки не перевищувало 10 відсотків, що позитивно відобразилось як на обсягах надходжень до бюджету, так і на обсягах виробництва та кількості контрафактної продукції. В умовах нестійкого економічного відновлення для України актуалізувалось питання використання акцизного оподаткування як одного з дієвих резервів наповнення

доходної частини бюджету, тому важливим є врахування відповідного досвіду. Процеси уніфікації оподаткування з країнами Європейського Союзу, в тому числі у сфері адміністрування та регулювання податків на споживання мають відбуватися прогнозовано для держави і платників податків, що посилять керованість бюджетним процесом та протидіятиме тінізації економіки.

На етапі економічних трансформацій важливим є реформування податкової системи країни в контексті її переорієнтації з виконання виключно фіскальної функції на забезпечення зростання конкурентоспроможності вітчизняної промисловості та розробку дієвих заходів податкового регулювання для розширення експорту високотехнологічної промислової продукції. Доцільним є використання механізму «drawback», який дозволяє експортерам товарів повертати вартість митних платежів сплачених при імпорті продукції, яка згодом була використана при виробництві промислових товарів, виготовлених на експорт. Застосування такого режиму можливо в межах часового періоду, що не перевищує одного року з моменту фактичного експорту високотехнологічної промислової продукції за межі митної території держави. Значну роль при експорті промислової продукції, яка визначає конкурентоздатність товаровиробників, відіграє механізм бюджетного відшкодування податку на додану вартість. Доцільним є спрощення цього механізму для сумлінних платників податків – експортерів промислової продукції.

Важливим є подальше спрощення процедур виконання податкових зобов'язань, підвищення якісного рівня послуг, вдосконалення комунікаційних каналів взаємозв'язків з клієнтами, зменшення витрат часу на сплату податків, з одночасним посиленням дієвості податкового контролю. На даному етапі виокремлено основні пріоритети реформування фіскальної служби, зокрема в частині покращення якісного рівня механізму адміністрування податків, розбудові електронних сервісів для платників податків, удосконалення моделі та інституційних механізмів державного податкового ризик-менеджменту. Система результативних показників діяльності фіскальних органів має бути розділена на відповідні групи, в тому числі за економічними показниками, показниками ефективності, функціональної ефективності, якісного рівня обслуговування клієнтів. Для здійснення комплексної оцінки діяльності фіскальних органів, рівня досягнення цілей та виконання поставлених завдань необхідним є виявлення динамічних змін значень вищезгаданих показників, співвідношень, тенденцій, факторів що впливають на відхилення значень за відповідний період аналізу.

Література

1. Cogan J., J.B. Taylor, V. Wieland, and M.H. Wolters Fiscal Consolidation Strategy// Journal of Economic Dynamics and Control. – 2013. – vol. 37(2). – 404–421 p.
2. Fischer, Stanley Globalization and its challenges // The American Economic Review. – 2003. – Vol. 93(2). – 1–30 p.
3. Tanzi V. Fiscal policies in economies in transition / V. Tanzi. – Washington DC : International Monetary Fund, 2004 – 359 p.
4. Vegh, Carlos A., and Guillermo Vuletin How is tax policy conducted over the business cycle? // American Economic Journal: Economic Policy. – 2015. – vol. 7(3). – 327–370 p.
5. Соколовська А.М. Фіскальна політика в Україні та її макроекономічні наслідки / А. М. Соколовська // Фінанси України. – 2014. – № 11. – С. 17–32.
6. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631.

Романовська Ю.А., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ПІДГРУНТЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

Досвід побудови і функціонування місцевих органів влади зарубіжних країн вносить свій вклад в процеси децентралізації України та здатен забезпечити ефективні рішення місцевих проблем і стати якісним підґрунтям організації місцевих бюджетів України. Сучасна демократична і економічно розвинута країна немислима без повноцінного функціонування місцевих фінансів. Світовий досвід дозволяє обрати ту модель територіальної організації бюджетів, яка відповідала б європейським вимогам щодо забезпечення прав і свобод громадян та їх потребам.

Місцеве самоврядування як специфічна галузь влади є підґрунтям розвитку місцевих бюджетів, які з одного боку, беруть участь у здійсненні волі державних органів, а з іншого – найбільш повно враховує інтереси місцевої громади.

В останні роки дослідження фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства знаходиться в центрі уваги вчених, політиків і фінансистів. Реформування не привели до ефективної системи децентралізованого надання суспільних благ. Питання формування та розвитку місцевих і муніципальних фінансів займають значне місце в наукових працях зарубіжних і вітчизняних учених. В працях А.П. Лелеченко, В. Рильська, О. Соскіна [7; 14; 15] та інших розглянуто сучасні теорії і концепції сутності місцевого самоврядування як основи формування місцевих бюджетів. Дані концепції досліджено в залежності від реальності використання моделей місцевого самоврядування, також вивчається практичний досвід зарубіжних країн щодо можливості застосування різних моделей наповнення місцевих бюджетів.

Попередні дослідження показали, що протягом останніх років широке коло фахівців намагалося визначити шляхи європейського розвитку державного та місцевих бюджетів, що засвідчено в роботах О. Барановського, Т. Буй, О. Дорошенко, К. Павлюка, Ю. Пасічника, І. Стефанюка, К. Павлюк, Ю. Пасічника, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та ін. [1; 2; 5; 11; 18; 20].

Але не зважаючи на значні дослідження в організації розвитку місцевих б, залишається значна кількість проблем, пов'язаних із реалізацією ефективних методів і напрямів розвитку місцевих бюджетів в умовах євроінтеграційних процесів. В економічній літературі немає єдиної науково обґрунтованої позиції щодо ефективного механізму організації та використання ресурсів територіальних бюджетів. Метою даної роботи є дослідження передового світового досвіду організації фінансових ресурсів територіальних бюджетів при різних формах державного правління та можливості їх використання в українських реаліях.

Необхідність фінансового забезпечення місцевих бюджетів і збереження достатнього рівня фінансової децентралізації висувають нові вимоги до їх організації. При розробці та впровадженні в рамках світового досвіду нових механізмів організації фінансових ресурсів потрібно враховувати фактори та чинники, що можуть негативно впливати на рівень стабільності існуючих фінансових бюджетних відносин між органами місцевого самоврядування, суб'єктами господарювання та населенням. Впровадження європейського досвіду стійкого розвитку місцевих бюджетів особливо актуальне завдання для регіонів України, адже у взаємовідносинах державної і місцевої влади відбуваються процеси децентралізації.

Перед кожною державою, в тому числі і перед Україною стоїть завдання реалізації оптимальної політики децентралізації, яка має враховувати історичні та національні особливості розвитку регіонів, фазу економічного циклу розвитку всієї держави. За рівнем державної централізації ВВП у рамках фінансової моделі ринкової економіки умовно можна виділити три основні моделі [5]:

- американської (рівень централізації 25–30 %, фінансове втручання в економіку зведене до мінімуму, у соціальній сфері забезпечуються тільки ті верстви населення, які не в змозі обійтися без державної допомоги);

- західноєвропейської (рівень бюджетної централізації 35–45 %, розгалужена державна соціальна сфера, насамперед у галузі освіти, паралельне функціонування державних і комерційних установ у соціальній сфері);

- скандинавської (рівень централізації ВВП до 60%, характеризується розгалуженою державною соціальною сферою як у галузі освіти, так і охорони здоров'я).

Рівень перерозподілу ВВП через бюджет відображає обсяг фінансових ресурсів держави, які перерозподіляються через систему державних фінансів, і свідчить про рівень централізації фінансової системи держави. З іншого боку, масштаби перерозподілу ВВП через зведений бюджет є одним з основних факторів, що впливають на темпи економічного розвитку країни [17].

Проаналізуємо рівень бюджетної централізації за допомогою надходжень до державного та місцевих бюджетів. Так, доходи Державного бюджету за 2010–2014 рр. зросли на 120,9 млрд грн, що склало 51,7%. У складі доходів Державного бюджету надходження загального фонду збільшилися на 107,6 млрд грн, або 53,5%, надходження спеціального фонду зросли, відповідно, на 13,3 млрд грн, або 40,5%. За аналогічний період (2010–2014 рр.) доходи місцевих бюджетів зросли на 20,6 млрд грн, або 25,6%. В тому числі доходи загального фонду місцевих бюджетів збільшилися на 12,6 млрд грн, або 18,6%; доходи спеціального фонду на 8,0 млрд грн. (62,0 %).

Досліджена тенденція доходів державного та місцевих бюджетів вказує на зростання рівня централізації. Це положення обґрунтоване таким визначенням – перевищення темпів зростання доходів Державного бюджету порівняно з темпами зростання доходів місцевих бюджетів, а враховуючи чинник інфляції, можна визначити, що реальне зростання доходів місцевих бюджетів є незначним. В результаті вищенаведеної динаміки, питома вага доходів Державного бюджету у зведеному зросла

з 74,4% в 2010 р. до 77,8 % в 2014 р., або відповідно на 3,4 в.п. А питома вага доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті зменшилася відповідно з 25,6% до 22,2 % (відповідно 3,4 в. п.).

Така динаміка підтверджує необхідність реалізації принципів децентралізації бюджетної системи. Оцінити результати децентралізаційних кроків можна буде, виходячи з фактичних показників виконання дохідної частини зведеного бюджету та проаналізував частку доходів державного та місцевих бюджетів в загальній їх структурі.

Основними завданнями організації місцевих бюджетів в українському суспільстві є:

- 1) спрямованість на соціальні цілі, пріоритети і потреби місцевого населення;
- 2) виокремлення обґрунтованих потреб території, а саме трудових, матеріальних і фінансових ресурсів;
- 3) зміцнення фінансово-господарської бази місцевих громад;
- 4) забезпечення участі населення у вирішенні місцевих питань соціально-економічного розвитку;
- 6) формування нових стійких джерел доходів місцевих бюджетів та їх розвиток;
- 7) покращення інвестиційного клімату території.

Підґрунтям організації місцевих бюджетів є реформування процесів самоорганізації українського суспільства. Сучасній моделі адміністративно-територіального реформування в Україні, основні складові якої було розроблено Інститутом трансформації суспільства, притаманні певні особливості:

- 1) ґрунтується на принципі горизонтальної мережі;
- 2) функціонує на основі добровільних громадських об'єднань, які реалізують економічні і кооперативні інтереси суспільства;
- 3) має в своїй основі прості адміністративні і бюрократичні процедури;
- 4) націлена на реалізацію створення міцної фінансової бази місцевих громад і розвитку їх фінансової самодостатньою незалежною від центрального бюджету;
- 5) передбачає створення механізмів протидії корупційним силам.

Сучасна організація місцевих бюджетів є системою, яка забезпечує стабільність фундаментальних фінансових відносин та пропорцій розвитку території. Розвиток регіональних бюджетів має бути спрямований на підвищення фінансової незалежності, а також підтримувати стійке зростання соціально-економічних показників не тільки окремої області, а і всієї держави як в поточному періоді та на перспективу, що неможливо без імплементації досвіду європейських країн.

Світовий досвід більшості зарубіжних країн переконує, що управління місцевими справами, як правило, здійснюється як через призначені з центру органи державної адміністрації на місцях, так і через представницькі органи, які обираються населенням відповідних адміністративно-територіальних одиниць. Такі представницькі органи часто іменуються органами місцевого самоврядування або муніципального управління [9, с. 32]. Поєднання державного управління на місцях із місцевим самоврядуванням зумовлюється комплексом причин політичного, економічного та юридичного порядку. По-перше, тенденції децентралізації, уособленої органами місцевого самоврядування, природно протистоїть тенденція централізму, що створює механізм узгодження місцевих інтересів із загальнодержавними. По-друге, можливості формування місцевого бюджету за рахунок місцевих податків і зборів досить обмежені (підвищення податків може викликати незадоволення виборців), і його засобів часто-густо не вистачає для виконання завдань і функцій місцевого самоврядування. Звідси випливає необхідність централізованих асигнувань на потреби місцевого самоврядування. А це, зумовлює контроль центральної влади за муніципальними органами у даній сфері. По-третє, природним уявляється обмеження самостійності муніципалітетів у галузях, які мають загальнодержавні значення, що пов'язано з необхідністю забезпечити однакові високі стандарти управління. Нарешті, по-четверте, законодавче регулювання місцевого самоврядування, що включає регламентацію компетенції та основ порядку діяльності місцевих органів, породжує потребу адміністративного контролю за законністю актів місцевого самоврядування [13].

Фахівці виокремлюють декілька моделей, які мають суттєві відмінності. Вони різняться одна від одної за принципами формування органів місцевого самоврядування, характеру їх взаємовідносин із органами державної влади, за формами взаємодії представницьких і виконавчо-розпорядних органів у системі місцевого самоврядування досвід яких може бути використаний в Україні.

Перша з моделей – муніципальна (англосаксонська) (виникла у Великобританії, потім була запозичена багатьма країнами, насамперед, колишніми британськими колоніями. Характерною особливістю такої моделі є [16, с. 132]: 1) значна автономія органів місцевого самоврядування; 2) відсутність на місцях повноважних представників центральної влади, які б опікали органи місцевого самоврядування; 3) виборність ряду посадових осіб місцевого самоврядування; 4) органи місцевого самоврядування можуть робити лише те, що прямо передбачено законом –

це так званий позитивний принцип правового регулювання; 5) контроль за діяльністю органів місцевого самоврядування здійснюється переважно непрямим шляхом – через центральні міністерства, а також тут діє жорсткий судовий контроль).

Другою моделлю є біполярна, яка включає романо-германську, континентальну, французьку – Франція, Італія, Польща, Болгарія, Турція, Сенегал та ін. – поширена у країнах Європи, Африки, Латинської Америки та Близького Сходу. Для цієї моделі характерні особливості [16, с. 132]: 1) у порівнянні з англо-американською моделлю тут більш високий ступінь централізації, а також наявне вертикальне підпорядкування; 2) поєднання місцевого самоврядування та прямого державного управління на місцях; 3) органам місцевого самоврядування дозволяється робити все, що не заборонено законом, що є негативним принципом правового регулювання. Континентальна модель може існувати на всіх субнаціональних територіальних рівнях (окрім низового) або лише на низовому рівні.

Третя модель [20, с. 47] – іберійська – поширена у Іспанії, Бразилії, Мексиці, Португалії – дуже наближена до континентальної моделі, передбачає, що управління на місцях здійснюють обрані населенням представницькі органи місцевого самоврядування (наприклад, ради) і відповідні головні посадові особи місцевого самоврядування (наприклад, мери, префекти), які одночасно є головами відповідних рад, їх виконавчих органів і затверджуються центральною владою, як представники державної влади у відповідних адміністративно-територіальних одиницях з правом контролю за діяльністю ради.

Четверта модель [14, с. 12] – змішана – поширена в Австрії, Російській Федерації, ФРН – характеризується ознаками англо-американської та континентальної моделі. Слід зазначити, що в науковій літературі, у якості самостійної муніципальної системи виділяють місцеве (комунальне) управління Німеччини. (Правові засади цієї системи закладені ще у пруському Статуті міст, запровадженому фон Штейном у 1808 р. Він передбачав розвиток системи общинного самоврядування: нарівні з представницьким міським органом утворювався колегіальний виконавчий орган – магістрат.)

П'ята модель – «радянська» – (зберігається у тій чи іншій формі у В'єтнамі, КНР, КНДР, на Кубі. Характерні особливості [12, с. 228]: 1) базується на запереченні розподілу влади і визнанні повновладдя представницьких органів знизу до верху; 2) всі ради є органами державної влади на своїй території; 3) рада обирає інший державний колегіальний орган – виконавчий комітет, який одночасно підпорядковується цій раді та виконавчому комітету вищого рівня).

Наведені моделі організації місцевих бюджетів заслуговують на можливість використання їх досвіду в сучасних міжбюджетних відносинах, але і вони мають дискусійні підходи щодо організації місцевого самоврядування. Україна, використовуючи позитивні підходи до організації місцевих бюджетів на конституційному і законодавчому рівні повинна орієнтуватися на оцінювання власних національних умов та враховувати адміністративно-територіальний устрій держави.

У різних країнах застосовуються різні системи організації фінансів на місцевому рівні (в межах відповідних адміністративно-територіальних одиниць), на формування яких впливають такі фактори, як державний режим, форма державного устрою, розмежування адміністративно-територіальних одиниць, національні й історичні особливості та традиції тощо.

Упродовж останніх двох десятиріч у країнах Європи спостерігається тенденція до більшої децентралізації і автономії органів місцевого самоврядування. Цей перехід до перерозподілу повноважень місцевим органам влади пояснюється двома причинами [4, с. 82]:

- 1) зростанням потреби в демократії на місцевому рівні;
- 2) розосередженням фінансово-бюджетних функцій, які передаються від центру до органів влади на місцях.

Децентралізація – один з ключових принципів розвитку демократії в державах Європейського Союзу і Ради Європи. Принципи децентралізації є основою організації місцевих бюджетів країн Європи. Даний принцип закріплено у Європейській хартії місцевого самоврядування, Проекті Європейської хартії регіональної демократії і т.д., де йдеться про перерозподіл повноважень регіонам з метою ефективного використання внутрішнього потенціалу, заохочення регіональних ініціатив та розмежування функцій і повноважень між різними рівнями влади.

Кожній постсоціалістичній країні вдалося по-різному реалізувати положення Європейської хартії місцевого самоврядування про необхідність забезпечити спроможність місцевих урядів, що пояснюється комплексом чинників: історичних, соціально-економічних, інституційних, політичних та культурних.

Особливо цікавим є досвід Франції щодо організації місцевих бюджетів, який вивів країну на високий рівень розвитку саме регіонів. Реформи у Франції певною мірою стосувалися розширення субнаціональної автономії, скорочення функцій центрального уряду, ослаблення ролі префектів та створення автономного регіонального рівня. Найбільш централізована в минулому держава Франція, кількість самоврядних одиниць (комун) якої сягає нині 36 тис., за економічним потенціалом

посідає четверте місце в світі. У 2002 році Франція прийняла закон, відповідно до якого створюються так звані агломерації, тобто об'єднання населених пунктів, об'єднання комун. З одного боку, це сприяє вирішенню проблем, які цікавлять жителів сусідніх громад, а з іншого – дозволяє економити державний ресурс і створює умови для того, щоб територія сама заробляла кошти, тобто, створює умови для саморозвитку.

Загалом державна політика Франції у справі організації місцевого самоврядування реалізується у двох основних напрямках: деконцентрація – більш широке делегування державою своїх адміністративних функцій на місцях, а також деконцентрація – передача державою частини своїх владних повноважень місцевим органам самоврядування [19, с. 2].

Для України цей досвід є повчальним, бо протягом останньої чверті минулого сторіччя самоврядування Франції отримало більше автономії щодо ресурсів та легітимності. З одного боку, держава закликає на великий шлях – запроваджуються нові форми діяльності органів місцевого самоврядування: великі міста отримують істотніший вплив, оскільки їх структура більше відображає сучасне суспільство країни, нові форми громадської участі підтримуються національним законодавством. З іншого боку, залишається певна напруга у відносинах між центральною та місцевими владами. Вона очевидна у використанні цільових грантів та системи контролю над місцевими бюджетами [19, с. 3]. Однак у місцевому самоврядуванні Франції щодо організації місцевих бюджетів вже працюють нові підходи публічного управління, з наголосом не тільки на контроль місцевих фінансів, а й на ефективність діяльності органів місцевого самоврядування та витрачання суспільних коштів.

Конституція Франції досить скупо говорить про місцеве самоврядування: «Місцевими колективами Республіки є комуни, департаменти, заморські території (мають статус департаментів). Всі інші місцеві колективи утворюються законом. Ці колективи вільно управляються виборними радами на умовах, визначених законом. Представники Уряду в департаментах і територіях відповідають за національні інтереси, адміністративний контроль і дотримання законів.

Як і Україна, Франція тривалий час була централізованою державою. Вона пережила 25-річний процес децентралізації, який уже практично завершено. Франції знадобилося багато років послідовної децентралізації, щоб побутові послуги перетворилися на справжнє зобов'язання органів місцевого самоврядування. Цього було досягнуто шляхом запровадження нормативної системи фінансового зрівняння, яка забезпечила реальну досяжність національних стандартів, попри розбіжності в базах місцевих надходжень [7, с. 23].

На основі проведених досліджень про стан та тенденції організації місцевих бюджетів економічно розвинутих країн, які включають весь їх виробничий, трудовий, природно-ресурсний потенціал, соціально-культурну інфраструктуру, можна сформулювати комплексні критерії забезпечення сталого розвитку адміністративно-територіальних одиниць регіонів. Моделювання адміністративно-територіального устрою є підґрунтям організації місцевих бюджетів та забезпечує сталий їх розвиток.

Децентралізація тісно пов'язана з організацією системи державного управління. Вона сприяє побудові ефективних взаємовідносин між центральним урядом і органами управління на локальному рівні. Мотивація до здійснення широкої децентралізації владних повноважень включає два чинники: політичний, тобто як реакція знизу на жорсткий контроль центру в минулому, так і намагання центру провести приватизацію і послабити напружену фіскальну ситуацію; економічний, тобто усвідомлення необхідності ефективнішого використання ресурсів.

Ефективна організація місцевих бюджетів розвинутих країн базується на її децентралізації, але поєднаній із сильними інститутами місцевого самоврядування. Децентралізована модель довела свою перевагу над централізованою лише в умовах сталого соціально-економічного розвитку і може впроваджуватися в Україні з огляду на вітчизняні, політичні та соціально-економічні умови розвитку. Існує позитивний приклад Чехії, Словаччини, Угорщини, Польщі. Так, у Польщі наприкінці 1990-х рр. скасовано адміністративні органи на місцевому рівні, а управління передане до виборних органів місцевого самоуправління. Цей процес розпочався в 2000 р. і в Чехії. В Україні у зв'язку з відсутністю стабільних заходів, спрямованих на сталий соціально-економічний розвиток, процес децентралізації міжбюджетних відносин здійснюється майже непомітними, досить повільними темпами, хоча деякі спроби робляться [2, с. 10].

Історичний досвід розвинутих демократій, інституалізований в документах Ради Європи, зокрема в Європейській хартії місцевого самоврядування, був вагомим чинником реформування системи публічного управління в європейських країнах.

Аналіз досвіду європейських країн дозволяє виокремити такі передумови успішної імплементації децентралізаційних підходів в процесі організації місцевих бюджетів в Україні:

- затвердження принципу верховенства права;
- незалежність та, водночас, ефективність місцевого самоврядування;
- рівність всіх форм власності;

- високий рівень фінансової дисципліни;
- дотримання європейських соціальних стандартів;
- забезпечення соціально-економічного задоволення потреб кожного окремо взятого громадянина.

Грунтовне вивчення та врахування європейського досвіду в процесі організації місцевих бюджетів сприятиме ефективному реформуванню вітчизняної системи місцевого самоврядування та забезпечить збалансованість соціально-економічного розвитку суспільства.

Література

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія / О.І. Барановський. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т 2004. – 759 с.
2. Буй Т. Композиційні відмінності фіскального федералізму в країнах з різним бюджетним устроєм / Т. Буй // Соціально-економічний розвиток регіонів у контексті міжнародної інтеграції – 2013 – № 12(1) – С. 611.
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – Київ, 2016. – 80 с.
4. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / [Бориславська О.М., Заверуха І.Б., Школик А.М. та ін.]; Центр політико-правових реформ. – Київ: Конрад, 2012. – 212 с.
5. Дорошенко О.О. Особливості формування дохідної частини бюджету України // О.О. Дорошенко. – Режим доступу : http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/10_2015/66.pdf
6. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О.П. Кириленко. – Київ : НІОС, 2000. – 384 с.
7. Лелеченко А.П. Зарубіжний досвід організації функціонування місцевого самоврядування: імплементація в Україні / А.П. Лелеченко // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2011. – № 3. – С. 23–35.
8. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин / І.О. Луніна. – Київ : Наук. думка, 2006. – 432 с.
9. Місцеве самоврядування в Україні: сучасний стан та основні напрями модернізації: наук. доп. / [редкол.: Ю.В. Ковбасюк, К.О. Ващенко, В.В. Толкованов та ін.] ; за заг. ред. Ю.В. Ковбасюка. – Київ : НАДУ, 2014. – 128 с.

10. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України : монографія / К.В. Павлюк. – Київ : НДФІ, 2006. – 584 с.
11. Пасічник Ю.В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: монографія / Ю.В. Пасічник. – Донецьк : Юго-Восток, 2005. – 642 с.
12. Петрушенко Ю.М. Джерела формування місцевих бюджетів: вітчизняний і зарубіжний досвід / Ю.М. Петрушенко, А.С. Воронцова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Вип. 40. – С. 226–233.
13. Про міжнародні договори України: Закон України від 29.06.2004 № 1906-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1906-15>
14. Рильська В.В. Механізм взаємодії між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування в аспекті децентралізації влади / В.В. Рильська. // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2014. – № 2. – С. 12–19.
15. Соскін О. Моделі адміністративно-територіальної реформи в Україні / О. Соскін // «Економічний часопис-XXI». – 2006. – №9-10. – С. 53–55.
16. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – Київ : ДУ ІСПСР НАН України, 2014. – 776 с.
17. Статистичний щорічник України за 2014 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – Київ : Август Трейд, 2015// [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.twirpx.com>.
18. Стефанюк І.Б. Взаємовідносини державного і місцевих бюджетів України у 2010 р. / І.Б. Стефанюк // Регіональна економіка. – 2011. – № 2. – С. 103–114.
19. Тупіцин В.М. Організаційне забезпечення діяльності представницького органу місцевого самоврядування в Україні: автореф. дис.канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.04 «Місц. Самоврядування» / В.М. Тупіцин; Дніпропетр. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Дніпропетровськ, 2015. – 20 с.
20. Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку / за ред. І.Я. Чугунова. – Київ : ДННУ АФУ, 2009. – 848 с.

Селіверстова Л. С., д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет,
Гарафонов О.І., д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри менеджменту,
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Основною метою державного регулювання страхового ринку є забезпечення належного його функціонування, створення конкурентних умов діяльності страхових компаній та забезпечення належного рівня платоспроможності страховиків.

Страховий ринок як частина фінансово-кредитної сфери є об'єктом державного регулювання і контролю в цілях забезпечення його стабільного функціонування з урахуванням значущості страхування в процесі суспільного відтворення.

Державне регулювання страхового ринку здійснюється за допомогою широкого спектру різних інструментів, дія яких полягає у встановленні пропорцій розподілу і перерозподілу створеної вартості, регулюванні грошових потоків (доходів і витрат), тобто об'єктом впливу інструментів фінансового регулювання є фінансові відносини на страховому ринку. Універсальність і різноманітність застосовуваних інструментів визначають всеосяжний характер регулювання. Саме за допомогою інструментів державного регулювання відбувається регулювання основних фінансових показників діяльності страховиків (розміру власного капіталу, страхових резервів, прибутку і т.д.), визначаються загальні напрями і параметри їхньої інвестиційної діяльності, політика перестрахування, встановлюються взаємини зі страхувальниками, забезпечується захист страхувальників у випадку неплатоспроможності страхових компаній. За допомогою податків можна регулювати попит страхувальників на різні види страхування, впливати на притік капіталу в галузь, в той час як за допомогою бюджетних витрат можна стимулювати формування додаткового попиту та пропозиції за пріоритетними напрямами страхового захисту, впливати на розвиток інфраструктури страхового ринку, попереджати випадки банкрутства страховиків і т.д.

Інструменти – це безпосередні важелі впливу на мотивацію суб'єктів страхового ринку, що відносяться до визначеного методу і

форми регулювання. Так, у нормативному регулюванні як приклад можна навести норматив відносно окремого аспекту фінансової діяльності страховиків, наприклад, норматив щодо інвестування страхових резервів у цінні папери, або норматив по передачі ризиків у пере-страхування. Усі фінансові нормативи і регламенти за способом їхнього впливу на поведінку суб'єкта страхового ринку можна підрозділити на 4 типи: заборони, примуси, обмеження, дозволи.

У податково-бюджетному регулюванні страхового ринку інструментами виступають бюджетні витрати (державні інвестиції, види бюджетних страхових субсидій по конкретних видах страхування), види податкових пільг по конкретних податках (наприклад, соціальне відрахування по витратах фізичної особи на добровільне медичне страхування).

Інструменти фінансового регулювання (нормативи) також знаходять застосування в антимонопольному регулюванні страхового ринку (наприклад, у ЄС введені ліміти у виді граничної частки ринку в конкретному виді страхування). Протекціоністське регулювання в страхуванні, тобто регулювання присутності іноземного капіталу на національному страховому ринку також засновано на застосуванні фінансових нормативів (наприклад, можуть застосовуватися підвищені нормативи мінімального розміру статутного капіталу страховиків для спільних компаній, а також граничні значення (квоти) іноземної участі в статутному капіталі одного страховика, чи всіх страховиків).

Усю сукупність використовуваних інструментів державного регулювання за характером впливу можна підрозділити на стимулюючі та стримуючі.

Державне регулювання страхового ринку – це цілеспрямований процес або система методів, форм, інструментів, яка побудована належним чином та може застосовуватися у різних країнах відповідно до моделі державного регулювання конкретних напрямів регулювання [1]. З огляду на сучасний стан, тенденції і проблеми розвитку світової страхової системи, доцільно виділити наступні основні напрями державного регулювання на сучасних страхових ринках:

1. Забезпечення виконання зобов'язань суб'єктами страхової справи. Це найважливіший, багатоаспектний напрям регулювання, основу якого складає регулювання фінансової стійкості страховиків.

2. Створення фінансового механізму захисту інтересів страхувальників у випадку неплатоспроможності суб'єктів страхової справи.

3. Розвиток страхового ринку і зростання його конкурентоспроможності (підвищення місткості страхового ринку, стимулювання попиту страхувальників, удосконалення інфраструктури і т.д.).

Кожний з виділених напрямів регулювання реалізується за допомогою характерного для нього сполучення методів, форм і інструментів державного впливу.

Державне регулювання страхового ринку спрямоване на досягнення загальної мети його регулювання - максимальної реалізації функцій, що виражається у вирішенні конкретних завдань, зміст яких може змінюватись в різні історичні періоди розвитку страхового ринку. Узагальнено ці завдання можна сформулювати в такий спосіб:

1. Забезпечення виконання зобов'язань суб'єктами страхової справи (забезпечення платоспроможності страховиків і страхових брокерів);

2. Створення фінансових механізмів захисту страхувальників у випадку банкрутства страховиків і невиконання зобов'язань страховими брокерами.

3. Розвиток страхового ринку і підвищення його конкурентоспроможності (стимулювання збільшення капіталізації страховиків, зростання попиту страхувальників на страхові послуги, стимулювання розвитку окремих чи сегментів інфраструктури страхового ринку).

Також інструменти регулювання широко використовуються в антимонопольному і протекціоністському регулюванні страхового ринку; для запобігання фіктивним договорам страхування з метою ухилення від сплати податків чи переказу грошей за кордон. Уряд може використовувати інструменти регулювання для спрямування інвестиційних потоків у пріоритетні, з макроекономічних позицій, об'єкти інвестування та в інших цілях.

Усі перераховані завдання в комплексі сприяють підвищенню надійності, ефективності, і, тим самим, популярності страхування в країні, тобто реалізації захисної функції страхового ринку, від якої вже прямо залежить реалізація всіх інших функцій.

Основною метою державного регулювання страхового ринку є забезпечення належного його функціонування, створення конкурентних умов діяльності страхових компаній на ньому та забезпечення належного рівня платоспроможності страховиків. Особливо в умовах розвитку кризових явищ на ринку страхових послуг вплив регуляторного органу має надважливе значення.

Національна комісія, що здійснює державне регулювання ринків у сфері ринків фінансових послуг в сучасних умовах розвитку впливає на діяльність страхових компаній шляхом ліцензування страхової діяльності, нормування розмірів статутного капіталу, проведення різного роду перевірок та видання розпоряджень про порушення та видача

штрафних санкцій, контролю як за обсягом сформованих страхових резервів, в тому числі резервів зі страхування життя і технічних резервів, так і за складом та розміщенням активів, визначених ст. 31 Закону України «Про страхування» [2] для представлення коштів страхових резервів, а також контролю за видачею ліцензій страховикам та їх анулюванням. Крім спеціального регуляторного органу на діяльність страхових компаній також впливає чинне податкове законодавство, встановлюючи ставки податків та порядок сплати до бюджету.

Сьогодні державний регулятор пропонує проекти змін до законодавчо-нормативної бази, які повинні суттєво вплинути на рівень фінансово-економічної безпеки страхового ринку, а також покращити його якісні та кількісні показники. Серед заходів, що пропонуються варто виділити такі:

1) рейтинг комерційного банку, в якому можна буде розмістити депозит страховій компанії, має становити «А» та вище за національною рейтинговою шкалою. Внаслідок цього кількість банків України, з якими зможуть співпрацювати вітчизняні страховики, скоротиться приблизно до тридцяти, причому серед цих банків переважатимуть банки з іноземним капіталом, а також увійдуть декілька вітчизняних приватних банків та три державних банки, до яких відсутні претензії з боку НБУ;

2) обов'язкове розміщення коштів страхових резервів у вигляді державних цінних паперів, як таких, що дають високу ставку доходності і мають високий рівень надійності, з метою забезпечення принципів прибутковості та безпечності. Для компаній сфери ризикового страхування пропонується рівень у 15 % від обсягу резервів (сьогодні нормативу розміщення коштів технічних резервів законодавством не встановлено), для компаній зі спеціалізацією «страхування життя» – 25% (на сьогоднішній день законодавчо визначено лише верхню межу такого розміщення, зокрема, не більше 80 % страхових резервів);

3) внесення змін до проведення операцій з перестраховання, зокрема встановлення вимоги про наявність досвіду роботи вітчизняного перестраховика не менш як 10 років та високі рейтинги оцінки його платоспроможності за національною шкалою, а також підвищення вимог до перестраховиків-нерезидентів, рейтинг яких має бути не менше «А», оскільки світова економічна криза зачепила і загал міжнародних перестраховиків, які в останні роки працювали в Україні [3].

Зазначені заходи Нацкомфінпослуг планує реалізувати протягом одного-двох років, враховуючи те, що окремі з них потребуватимуть запровадження перехідного періоду, зокрема, для здійснення операцій з продажу «токсичних» цінних паперів або переведення страхових резервів у банки з високим рейтингом надійності тощо.

Лібералізація економіки і просування принципів вільного ринку, що реалізуються нині в національних межах, а також в масштабах міжнародних інтеграційних угруповань і світового господарства в цілому, не повною мірою проявляють себе в страховій діяльності. Не лише в Україні, але і в країнах з ліберальними типами економічних систем в цьому секторі ринкових послуг досі зберігається значний ступінь державного втручання. Аналіз показує, що між типом регулювання і структурою окремих страхових ринків спостерігається певний взаємозв'язок і взаємозалежність.

До причин збереження значного ступеня державного втручання в страхову діяльність можуть бути віднесені наступні.

1. Соціальний характер страхування. Страхові послуги, що надають захист від різноманітних природних, техногенних і побутових ризиків, придбають насамперед, тому що це життєво необхідно і окремії людині, і суспільству в цілому. У багатьох випадках держава зобов'язує громадян користуватися послугами страховиків, тим самим створюючи необхідність регулювання їх діяльності.

2. Невизначеність вартості послуги, що відбивається в неможливості однозначної оцінки витрат, пов'язаних із страховим продуктом, як у момент продажу, так і в період виконання страховиком своїх зобов'язань, зокрема при врегулюванні збитків.

3. Непрозорість витрат. У страхуванні процес ціноутворення вимагає експертної оцінки розміру нетто-премії і масштабів витрат на виплати. Послуги страхових компаній, як правило, мають нематеріальну природу, і споживач не в змозі оцінити їх якість у момент купівлі. Страховик може встановити ціну, неадекватну якості страхової послуги, зловживати недостатньою обізнаністю страхувальника відносно змісту і умов договорів, що укладаються, помилки або неточності яких виявлятимуться лише після настання страхового випадку. Необхідність забезпечення контролю якості страхових послуг і продуктів, виконання зобов'язань по договорах страхування, запобігання зловмисному використанню неінформованості страхувальників з боку страхових компаній зумовлює регулювання страхової діяльності.

4. Ціла група спеціальних причин, що визначають необхідність регулювання страхової діяльності, пов'язана зі значними негативними наслідками неплатоспроможності та фінансової нестійкості страхових компаній, коли страхова організація не може виконати свої зобов'язання перед страхувальниками.

Аналіз світової практики свідчить про наявність значної взаємозалежності між типом регулювання і структурою окремих страхових

ринків – монополістичною, конкурентною та олігополістичною. Для виявлення характеру цієї взаємозалежності розглянемо коротку характеристику структури страхових ринків світу.

Структура страхового ринку базується на трьох структурних змінних: ступені концентрації, свободі входу і виходу в страхову галузь, державному обмеженні обсягів ризиків, що приймаються, і конкуренції [7, с.40].

Поведінка ринку (ринкова поведінка учасників ринку – страхових компаній) відбиває реакцію виробників страхових послуг на зміну кон'юнктури ринку і використання ними можливостей змови по тарифах і цінах. Результативність характеризується довгостроковими результатами роботи ринку і динамікою його основних показників, передусім прибутком та інноваціями.

При аналізі структури ринку слід виділити наступні характеристики ринкової структури:

- 1) концентрація ринку;
- 2) наявність обмежень входу і виходу;
- 3) обмеження поточної діяльності.

Розглянемо ці параметри на прикладі аналізу ринків страхових послуг.

1. Концентрація. Концентрація страхових ринків у світовому господарстві є відносно невисокою. Найбільш неконцентрований страховий ринок характерний для ліберального режиму регулювання Великобританії: у кінці XX - початку XXI ст. коефіцієнт концентрації для чотирьох найбільших страхових компаній склав тільки 7%. У США, при загальній кількості страхових організацій 5000, коефіцієнт концентрації чотирьох найбільших фірм склав усього 9,9%, що пов'язано з високою фрагментацією ринку і регулювання: більшість компаній мають ліцензію на роботу лише в декількох штатах. Отримання додаткових ліцензій пов'язане з високими трансакційними витратами, тому режим регулювання зумовлює наявність великої кількості дрібних локальних страховиків.

Середня концентрація характерна для традиційно регульованих ринків деяких країн континентальної Європи (Німеччина, Франція). Високий рівень ринкової концентрації спостерігається в Швеції [8, с. 255]. Проте, вступ Швеції в ЄС з наступною лібералізацією режиму регулювання, а також зняття заборони на діяльність брокерів в 1991 р. призвели до зниження рівня концентрації на національному ринку. На жорстко регульованому і висококонцентрованому ринку Японії, де працюють менше 100 компаній, десять страховиків обслуговують понад

70% страхового ринку. Отже, спостерігається прямо пропорційна залежність ступеня концентрації і державного втручання: чим вищий рівень концентрації і монополізації ринку, тим вищий рівень регулювання (Швеція, Японія); чим нижчий рівень концентрації і ліберальніший (конкурентний) ринок, тим нижчий рівень державного впливу на страхову діяльність (США, Великобританія). Змішаний варіант олігополістичного страхового ринку і високого рівня регулювання демонструють Німеччина і Франція.

2. Обмеження входу і виходу. У ряді випадків теоретично прості процедури можуть на практиці виявитися серйозною перешкодою для входу на ринок або виходу з нього.

Можна виділити наступні проблеми входу на ринок.

1) економія на масштабах. У страхуванні спостерігається постійна або зростаюча економія від масштабу діяльності. Новий учасник ринку повинен мати значні початкові ресурси і заявити про себе як про велику організацію.

Економія на масштабах знижує конкурентоспроможність малих/середніх або нових компаній. За наявності на ринку можливостей диференціації продукту компанії можуть уникнути цієї проблеми, зайнявши невелику нішу, що не дає переваг і є нецікавим для великих страховиків;

2) капіталізація. Чим жорсткіші вимоги пред'являють регулюючі структури до мінімального розміру початкового сплаченого капіталу страхової компанії, тим складнішим є доступ на ринок малого і середнього бізнесу практично в усіх країнах і регіонах світового господарства. Ці вимоги варіюються залежно від країни і виду діяльності. Так, в штаті Нью-Йорк мінімальний розмір початкового капіталу для отримання ліцензії на страхування майна складає 500 тис. дол. США, а в Індії – до 23 млн. дол. для іноземних страховиків [9, с.21];

3) диференціація продукту. Диференціація і введення нового продукту є основною конкурентною перевагою нових компаній. Для реалізації цієї переваги потрібний м'який режим регулювання умов договору страхування. Такий режим характерний, зокрема, для Великобританії, де регулювання ґрунтується на принципі: «Можете продавати усе, що хочете, до тих пір, поки ви в змозі виконувати взяті на себе зобов'язання». Навпаки, в Японії ліцензування нового продукту повністю залежить від суб'єктивного рішення Міністерства фінансів і займає стільки часу, що інші компанії встигають скопіювати нововведення. Регулювання змісту договорів і тарифів не дає можливості конкурувати на основі цін або інновацій. Таким чином, режим

регулювання (м'який, жорсткий) умов і правил договору страхування, тарифів, цін, введення і ліцензування нового продукту визначає наявність або відсутність конкурентних переваг для нових компаній;

4) маркетинг і розповсюдження. Маркетинг вважається головною причиною неефективності роботи страхової компанії. У деяких країнах (наприклад, США) використання системи страхових агентів дозволяє тільки створеній компанії долати це вузьке місце, уникаючи витрат на створення своєї власної мережі розповсюдження. Система прямого збуту (існуюча, наприклад, в Німеччині) є серйозним бар'єром, оскільки вона вимагає значних додаткових вкладень при утворенні страхової компанії [10, с. 97]. Можуть існувати й інші перешкоди збуту продукту, наприклад, існуюча в Японії система тісних міжкорпоративних зв'язків. Очевидно, що в маркетингу мережа незалежних агентів дорожча, але ефективніша ніж система прямого продажу;

5) процес ліцензування. Процес ліцензування може займати тривалий час і уповільнюватися в зв'язку з обставинами, не зафіксованими в правилах ліцензування, в тому числі внаслідок порушень з боку регулюючих органів. Тому в ряді країн законодавство передбачає максимальний термін розгляду заявки на отримання ліцензії. Наприклад, в Індонезії орган нагляду повинен видати ліцензію в два етапи, кожен з яких не може тривати більше 30 днів [11, с.57]. Умови ліцензування можуть забороняти видачу ліцензії окремим категоріям заявників, наприклад дочірнім організаціям або представництвам іноземних страховиків.

Вихід на страхові ринки зазвичай здійснюється досить вільно. Але в деяких випадках законодавство передбачає наявність тимчасового лагу між збором премій і виконанням зобов'язань. Прикладом такого роду є прийняття в штаті Каліфорнія в листопаді 1988 р. Пропозиції 103, регулювання страхування автотранспорту, що передбачає реформування, у тому числі зниження загального рівня тарифів по автострахованню і заборона на розрив договорів страхування за ініціативою компанії [11].

Обмеження виходу можуть існувати у формі штрафних санкцій, призупинення, заборони на певний вид страхування, відгуку усіх ліцензій на заняття страховою діяльністю;

3. Обмеження поточної діяльності. Поточна діяльність страховиків обмежується для зниження конкуренції і скорочення обсягів ризиків, що приймаються, з метою захисту страхувальників (індивідуальних більшою мірою, чим інституціональних) і суспільства від можливих зловживань. Обмеження передбачають обов'язкове продовження полісів, регулювання тарифів, контроль платоспроможності та

інвестиційної діяльності. Найжорсткіший режим (до прийняття третьої Групи Директив ЄС), що включає державний контроль за страховими преміями для багатьох видів страхування, попереднє схвалення змісту і стандартні умови контрактів склався в Німеччині, Франції та Італії.

Особливостями моделі досконалої ринкової конкуренції є висока частка малих і середніх підприємств, середня норма прибутку, низькі вхідні бар'єри, висока динаміка і об'єм інноваційних продуктів. Моделі олігополістичного ринку властивий перетин вказаних характеристик, оскільки однорідна або диференційована конкуруюча продукція виробляється декількома продавцями для багатьох покупців.

Відповідно до структури страхових ринків (конкурентної, олігополістичної, монополістичної) складаються три основні типи державного регулювання страхової діяльності: ліберальна система регулювання, обмеження ринкових механізмів, державне забезпечення страхування.

Для першого з виділених типів, тобто ліберальної системи регулювання, характерне прагнення до створення конкурентного ринку і мінімального втручання держави в його функціонування. Така модель регулювання обмежується контролем платоспроможності страхових компаній. Її можна також охарактеризувати як *ex-post* регулювання. Державне втручання у функціонування ринку здійснюється тільки після того, як виявляється відхилення від бажаного результату. Такі системи регулювання страхової діяльності існують у ряді європейських країн (Великобританії, Ірландії, Нідерландах), в більшості штатів США і Чилі.

Системи державного регулювання страхової діяльності другого типу передбачають значне обмеження ринкових механізмів, а також частковий або повний захист комерційних страхових компаній від конкуренції. Цілями змішаної моделі є значне обмеження ринкових механізмів, як і частковий або повний захист комерційних страхових компаній від конкуренції. В ході регулювання цього типу набагато частіше удаються до використання інструментів *ex-ante*, тобто для запобігання можливих проблем шляхом завчасного встановлення правил поведінки на ринку. Такі системи регулювання склалися в Японії, Південній Кореї, деяких європейських (Швейцарія) країнах.

До третього типу відносяться ринки, основою яких є державне забезпечення страхування і регулювання, насамперед, в економічних і суспільних цілях, що практично не залишає можливості використання ринкових механізмів. До теперішнього часу системи регулювання третього типу ще зберігаються, наприклад, в Китаї та Індії.

Регулювання страхової діяльності здійснює безпосередній вплив на формування структури національного страхового ринку. Результатом

використання першого з виділених вище типів регулювання зазвичай є створення ринку з конкурентною структурою. У разі відповідності системи регулювання другому типу складається ринок із структурою, близькою до олігополістичного, а третій тип, як правило, формує державну монополію на страхування.

Кожна система регулювання виправдана в певних умовах, має свої переваги і недоліки. Система державного забезпечення гарантує найкращий контроль за розвитком страхування, долаючи недовіру до ринку і захищаючи інтереси страхувальників.

Проте в умовах монополізованих страхових ринків надмірного поширення набувають обов'язкові види страхування, які розцінюються населенням як додатковий податок, що надає право на отримання компенсації всякого роду збитків з боку держави. Спостерігаються обмеження динаміки освоєння ринку при збільшенні навантаження на державний бюджет, недостатнє забезпечення потенційного попиту на страхові послуги, в'ялий розвиток інновацій і розробок нових продуктів. Цей підхід до регулювання страхової діяльності призводить до бюрократизації системи регулювання і розвитку колективної безвідповідальності. Ліберальні системи регулювання мають ряд істотних переваг. До їх переваг слід, в першу чергу, віднести здатність забезпечувати найширший попит на страхові продукти і розробляти нові пропозиції, адаптуючись до потреб ринку. У багатьох випадках конкуренція забезпечує ефективніше розміщення ресурсів, знижуючи страхові тарифи. Покладаючись багато в чому на роботу механізмів саморегулювання, ліберальна система призводить до скорочення державних витрат на діяльність органів нагляду. Наприклад, на початку 1960-х років в органах нагляду Великобританії, маючи ліберальний режим регулювання, працювало 8 працівників, а кількість зайнятих в аналогічній службі штату Нью-Йорк, маючи одну з найбільш жорсткіших систем регулювання в США, на початку XX ст. досягало 200 працівників [12]. Конкуренція на внутрішньому ринку сприяє посиленню національних страхових компаній і їх конкурентних переваг відносно страхових організацій країн із захищеними ринками. Це підвищує їх міжнародну конкурентоспроможність при виході на міжнародну арену.

Режим регулювання був одним з чинників, що зробив страховиків європейських країн, які дотримуються ліберальних систем, провідними експортерами страхових послуг. Одночасно державна підтримка розвитку конкурентних переваг є природним захистом внутрішнього ринку від конкурентів з інших країн, які не звикли працювати в нестабільних

умовах. Одночасно існує ряд труднощів, що змушують історично ліберальні ринки посилювати системи регулювання. Конкурентні ринки нестабільні; їх відмітною особливістю є феномен циклічності технічних результатів і прибутку.

Конкурентне регулювання покладається на використання методів *ex-post* і часто призводить до масових банкрутств в результаті своєї неспроможності компенсувати «провали ринку». В якості прикладу можна привести банкрутство 9 страхових компаній, які займалися страхуванням автотранспортних засобів в 1966–1967 рр. у Великобританії, в результаті чого значно збільшились повноваження органу нагляду, включаючи ліцензування і контроль поточної діяльності [13, с. 52].

У ряді країн спостерігається збільшення частки ринку великих страховиків за рахунок розширення діяльності транснаціональних фінансових конгломератів і процесу концентрації національних страхових компаній, що, у свою чергу, породжує нестабільність фінансового ринку, яка посилюється під впливом цінової конкуренції, буму кредитного ринку, розширення операцій на ринку нерухомості, ринку акцій та ін. Усі ці процеси призводять до кризи світової фінансової системи – невід’ємної риси лібералізації [10, с. 97].

Незважаючи на недоліки ліберальної моделі регулювання, на противагу концепції державної монополії на страхування, на найбільших світових ринках переважає тенденція до лібералізації і підвищення конкурентоспроможності страхових організацій. Проте ні державне забезпечення страхування, ні ліберальне регулювання не в змозі повною мірою сприяти розвитку ринку. Тому, оптимальним слід визнати проміжний змішаний тип регулювання ринкових механізмів. Ця модель практично ідеальна з точки зору сприяння розвитку внутрішнього ринку, захисту національних страхових компаній, підвищення стабільності результатів і усунення циклічності. До цього методу регулювання найчастіше вдаються країни, страхові ринки яких перебувають у стадії кризи або становлення. Наприклад, однією з причин введення системи регулювання ринкових механізмів в Японії і Німеччині була необхідність зосередитись на відновленні національної промисловості і страхового ринку в післявоєнний період. Аналогічно в наш час до регулювання ринкових механізмів найчастіше звертаються країни, які розвиваються, та країни з перехідною економікою.

Система регулювання ринкових механізмів може сприяти отриманню страховиками високих прибутків, порівняно з тими, які могли б вони отримувати в умовах конкурентного ринку. Стабільність

результатів зробила Німеччину найбільш привабливим ринком з точки зору іноземних інвесторів, хоча регулювання умов договорів і тарифів фактично позбавило їх можливості конкурувати за ціновими параметрами та інноваціями [14]. В цілому, слід зазначити поступове усунення відмінностей в системах державного регулювання страхової діяльності: кількість монополістичних ринків поступово скорочується; на конкурентних ринках вводиться жорсткіше регулювання; ринки з регулюванням ринкових механізмів поступово стають відкритішими.

Серед причин зближення систем регулювання страхової діяльності слід, в першу чергу, відмітити загальні економічні тенденції, розвиток фінансової конвергенції, процеси світової інтеграції і інституціоналізацію регулювання.

Україна помітно відстає в процесі приведення регулювання страхової діяльності у відповідність до світових стандартів. По мірі лібералізації український страховий ринок найближче до національного типу. В процесі лібералізації ринку виділяється ряд етапів, що ведуть від консервативного до відкритого ринку. Відповідно до цієї періодизації Україна нині знаходиться на стадії обмеженої лібералізації.

Враховуючи вступ України в СОТ, в перспективі Україна здійснюватиме перехід до ліберальнішої і гнучкішої системи регулювання, що дозволить адаптуватися до швидких змін економічних умов, що є неминучим в перехідний період, і повноцінно брати участь в житті світової спільноти.

Отже, ринок страхових послуг передбачає самостійну діяльність його учасників, які знаходяться в умовах конкурентоспроможної сфери і будують свої відносини на коливаннях попиту та пропозиції. Ринок страхових послуг є ефективним засобом перерозподілу коштів, які раніше були накопичені для подальшого вкладання в розвиток економіки країни. Аналіз інтеграційних процесів на страховому ринку України дозволяє зробити висновок про недостатній ступінь його розвитку і про необхідність подальшої лібералізації, покликаної сприяти інтеграції у світове страхове господарство. В Україні, як і на світовому ринку страхування, має місце процес збільшення капіталізації національних страховиків, злиття страхового, банківського та промислового капіталів. Лібералізація торгівлі страховими послугами сприяла виходу українських страховиків на іноземні ринки, але присутність національного страхового капіталу на них незначна.

Література

1. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 р. №2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
2. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
3. Офіційний сайт Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfp.gov.ua>
4. Обговорення антикризових заходів у страховій галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfp.gov.ua/news/976.html>
5. Вимоги до рейтингів фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів та порядок їх підтвердження : Розпорядження Нацкомфінпослуг від 11.07.2013 р. № 2262 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1285-13>
6. Філонюк О.Ф. Страховий ринок України як об'єкт державного регулювання / О.Ф. Філонюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 22. – С. 73–77
7. Чернишова Г. Оподаткування страхових компаній / Г. Чернишова // Вісник податкової служби України. – 2009. – №21. – С. 39–41
8. Чижов О.В. Механізм зниження тіньової економіки через діяльність банків і страхових організацій / О.В. Чижов // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №12. – С. 252–259
9. Чудинов С. Налогообложение страховой деятельности в ведущих странах европейского союза. / С. Чудинов [<http://www.finanal.ru/005/>]
10. Тищенко Д.О. Необхідність вдосконалення системи державного регулювання страхування в Україні // Ринок цінних паперів України. – 2012. – № 9. – С. 95–100.
11. Шірінян Л. Удосконалення організації фінансів та оподаткування страхових компаній України / Л. Шірінян // Економіка України. – 2010. – № 6. – С. 55–66
12. Сайт Всеукраїнського об'єднання громадських організацій «Асоціація страхувальників України» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://insurhelp.org.ua/polls.html#2>.
13. Baltensperger E., Buomberger P., Keller B./ Regulation and intervention in the insurance industry – fundamental issues/ September 2007, 52 p.
14. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) // Official Journal. – 2009. – L. 335. – P. 1–155

Сторожук О.В., канд. екон. наук, доцент,
Кошіль А. П., студентка,
Університет Державної фіскальної служби України

УХИЛЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ ТА НАПРЯМИ ПРОТИДІ ЙОМУ

Одним із головних суспільних інститутів держави, що визначає ефективність функціонування економіки є фінансова система. Через фінансову політику здійснюється прямий вплив на всі економічні процеси в державі та світі. Саме інструменти фінансової політики, до яких відносяться і податки, здійснюють регулювання економіки, при цьому держава сприяє створенню умов для розвитку пріоритетних галузей, стимулюючи підприємницьку активність. Реалізація податкової політики насамперед пов'язана із наповненням дохідної частини Державного бюджету, що для будь – якої країни є дуже важливим. Проте, не зважаючи на важливість та необхідність сплати податків, набуло значних масштабів та стало одним з найбільш поширених економічних злочинів таке явище як ухилення від оподаткування.

На сьогодні розгляд даної теми є актуальним, оскільки ухилення від оподаткування стало масовим явищем в Україні, масштаби якого суттєво впливають на макроекономічні показники.

До науковців, які займаються дослідженням проблеми ухилення від сплати податків, належать такі вітчизняні вчені: Абрамова А.С., Варналій З.С., Дедекаєв В.А., Коломієць Т.А., Кучер А.А., Мельник В.М., Новицький А.М., Пасенкова В.В., Швабій К.І. та ін..

Метою даної статті є опис теоретичних основ та типових схем ухилення від оподаткування задля подальшого запобігання та протидії таким схемам.

Об'єктом дослідження є економічні відносини, що виникають при реалізації типових схем, які використовуються для ухилення від оподаткування.

Податок – це примусовий платіж, який держава чи уповноважений нею орган стягує з фізичних та юридичних осіб на підставі чинного законодавства і спрямовує на задоволення загальнодержавних чи спільних регіональних потреб [1,с. 12], тобто характерною його рисою є примусовість. Деякі суб'єкти господарювання з різних причин не сплачують вчасно та в повному обсязі податки та збори і саме тому в Україні важливого значення набуває проблема ухилення від сплати

податків. Зазвичай, такий процес починається з уникнення від сплати податків у сфері легального підприємництва, а завершується переходом у тінь. Держава постійно стикається з проблемою наповнення бюджету грошовими коштами для виконання економічних і соціальних програм, а суб'єкти економіки ухиляючись від оподаткування «виймають» чималі кошти з бюджету і це одна з головних причин, що спонукає органи державної влади до пріоритетної боротьби з цим явищем. Тим паче, що на даний час є підстави стверджувати, що ухилення від сплати податків стало нормою поведінки вітчизняних суб'єктів господарювання. Це викликано впливом багатьох обставин. Деякі викликані кризовим станом економіки, інші обумовлені податковим мисленням людей, так званою «податковою етикою».

До основних способів ухилення від оподаткування можна віднести[2]: неподання податкових декларацій і розрахунків; незаконне приховання об'єктів оподаткування; незаконне заниження об'єктів оподаткування; незаконне використання податкових пільг; завищення витрат на виробництво; приховання валютного виторгу; незаконне відкриття і використання за кордоном України валютних рахунків; оформлення фіктивних документів на купівлю продукції і т.д. Інколи при створенні підприємства в статутних документах зазначають такі види діяльності, як вирощування і реалізація сільськогосподарської продукції, ремонтно-будівельні й інші роботи з благоустрою та ін. Проте, фактично, вказана фінансово-господарська діяльність не здійснюється, а підприємство використовують для ухилення від сплати податків. Найчастіше порушниками використовується такий спосіб ухилення як приховування об'єкта оподаткування, який визначається залежно від виду обов'язкового платежу, що стягується з юридичних та (або) фізичних осіб, характеризується тим, що прибуток або інший об'єкт оподаткування у платника податків і зборів фактично існує, проте він не декларується, не згадується у документах, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків або інших обов'язкових платежів, які подаються до податкових чи інших контролюючих органів, а тому ніякі податки на такі об'єкти не нараховуються і не сплачуються [2]. Але це тільки теоретичні приклади і типові схеми уникнення сплати податків. З часом недобросовісні платники податків пристосовуються до змін в економіці, до політичної ситуації в країні, до змін в законодавстві, в податковому кодексі і створюють все нові і нові способи та схеми за якими підприємства ухиляються від оподаткування. Проте все ж всі ці способи та схеми подібні між собою і саме тому розібравши типові схеми ухилення від оподаткування можливо попередити та протидіяти

існуючим схемам. Варто зазначити, що найчастіше в ухиленні від оподаткування замішані такі фінансові установи як банки, страхові компанії, кредитні спілки. Причому будь - яка фінансова установа може бути як однією ланкою ланцюга ухилення, так і сама створити такий ланцюг.

Такі фінансові установи як страхові компанії та банки найчастіше є саме тією ланкою, за допомогою якої функціонує вся схема ухилення. Причиною їхньої «популярності» у цій сфері є саме специфіка їх оподаткування: операції, пов'язані виключно з наданням банківських та страхових послуг не обкладаються ПДВ. Досить розповсюдженими є схеми ухилення від сплати ПДВ з використанням договорів страхування.

Дана схема ґрунтується на тому, що виплати по договору страхування не оподатковуються ПДВ (рис. 1).

На рис.1. підприємство А та Б укладають договір на постачання товару (суцільними стрілками показані виплати, пунктирною – реалізація права вимоги). Потім фірма 1 страхує ризик прострочення сплати на повну суму договору і здійснює постачання товару. Фірма 2 вчасно не оплачує товар, тому страхова компанія здійснює виплату фірмі 1.

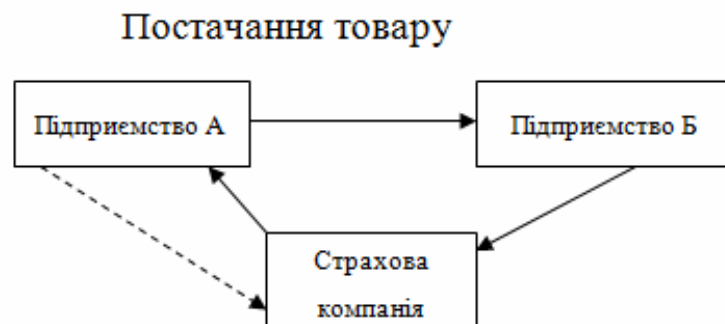


Рис. 1. Ухилення від сплати податків з використанням договорів страхування [3]

При цьому по суброгації до страхової компанії переходить право на вимогу оплати від фірми 2. Фірма 2 виплачує всю суму. В результаті фірма 1 не сплачує ПДВ за реалізовану продукцію, фірма 2 отримує товар по нижчій ціні, страхова компанія отримує комісійну винагороду.

Ще однією розповсюдженою схемою є використання інструментів безготівкових розрахунків та кредитних організацій для ухилення від сплати податків [3].

В таких схемах діють кредитні організації, які працюють самостійно або за змовою з клієнтом. Найбільшого поширення набули наступні схеми :

1. Підприємство має кілька рахунків, у тому числі у банку, який не має коштів на кореспондентському рахунку. Саме через цей банк підприємство подає платіжні доручення на перерахування податків до бюджету. Відповідно до норм чинного законодавства, податки вважаються сплаченими, якщо платіжні доручення подані в банк. Банк не може відмовити платнику у прийнятті платіжного доручення, таким чином заборгованість по сплаті податку лягає на неплатоспроможний банк. У такій ситуації необхідно довести умисність наміру подачі платіжних доручень у неплатоспроможний банк.

2. Підприємство А, яке має заборгованість перед бюджетом та рахунок у неплатоспроможному банку, реєструє фіктивну фірму С. Одночасно фірма А домовляється з банком про відкриття рахунку фірми С та зарахування на цей рахунок кредиту банку (внутрібанківська операція). Потім підприємство А укладає з фірмою С фіктивний договір на виконання робіт (надання послуг), за отримує від фірми С винагороду у сумі отриманого фірмою С кредиту. Після цього підприємство А погашає свої зобов'язання перед бюджетом (рис. 2).

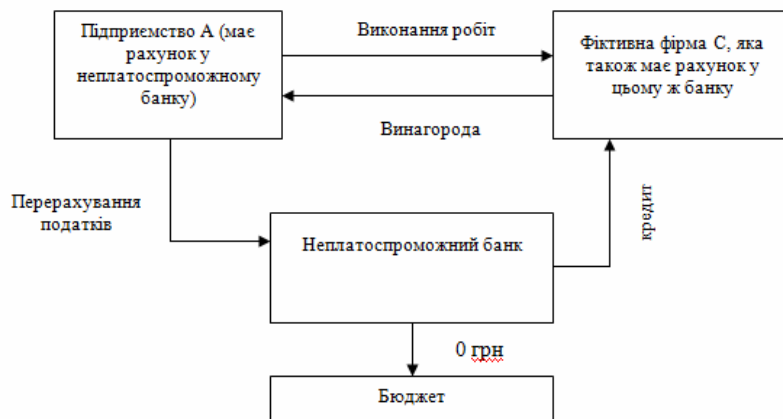


Рис. 2. Використання у схемах ухилення від сплати податків неплатоспроможного банку [3]

Виявлення та протидія схемам ухилення від оподаткування є пріоритетною задачею органів ДФС. Тільки за 2015 рік відпрацьовано близько 28 тис. вигодонабувачів, задіяних у схемах ухилення від

оподаткування ПДВ і встановлено, що тільки через схеми ухилення від ПДВ до бюджету могло не надійти близько 16 млрд гривень. За результатами вжитих контрольно-перевірочних заходів [4]: донараховано податкових зобов'язань на суму 4,5 млрд грн; зменшено від'ємне значення та бюджетне відшкодування на 535 млн грн; встановлено «транзитність» операцій на 5,1 млрд грн; самостійно зменшено платниками податків сумнівний податковий кредит на суму 411 млн гривень.

Протягом 2015 року розпочато 7942 кримінальні провадження, що на 359 менше, ніж за 2014 рік (рис. 3).

Динаміка закінчення кримінальних проваджень протягом 2014–2015 років

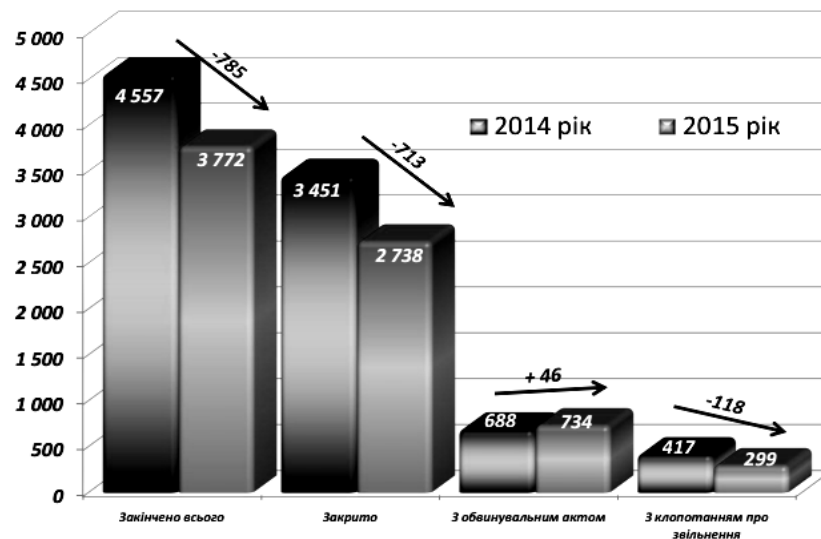


Рис. 3. Динаміка закінчення кримінальних проваджень протягом 2014–2015 років [4]

Водночас значно вплинули на кількість направлених до суду кримінальних проваджень законодавчі зміни щодо податкового компромісу, внаслідок досягнення якого кримінальні провадження підлягали обов'язковому закриттю. У результаті досягнення податкового компромісу у 2015 році закрито 449 кримінальних проваджень, до бюджету сплачено 407 млн. гривень [4].

Через схеми ухилення від оподаткування держава втрачає значні кошти. За результатами перевірок до бюджету донараховано [4]: 16 млрд грн ПДВ, більше 1 млрд. грн. митних платежів, майже 627 млн грн. донараховано податку на доходи фізичних осіб за результатами перевірок, близько 82 млн. грн. донараховано єдиного внеску. Загалом же за

результатами перевірок у 2015 році до бюджету донраховано 36,5 млрд грн грошових зобов'язань[4]. Це тільки ті суми, які вдалося повернути до бюджету, проте реальні втрати вирахувати вкрай важко.

На нашу думку, задля ефективної протидії ухиленню від сплати податків варто розробити заходи з урахуванням зарубіжного досвіду, котрі допоможуть мінімізувати можливості функціонування схем ухилення. Тут варто звернути увагу на поєднання досвіду Швеції та Великобританії у рамках створення вимог до угод, котрі укладаються між фінансовими установами. Необхідно визначити мету укладання угоди, її ціль та результат укладання. Необхідно розробити ряд заходів, що допоможуть мінімізувати участь фінансових установ у схемах ухилення від оподаткування. До них можна віднести наступні [5]: 1) застосування економічно обґрунтованих санкцій за порушення податкового законодавства; 2) досягнення найбільш оптимального рівня податкового навантаження; 3) створення та підтримання ефективної системи податкового контролю; 4) досягнення партнерських відносин між платниками податків і контролюючими органами; 5) формування передумов для легалізації тіньових структур.

Отже, ухилення від оподаткування тяжкий злочин, який має нести за собою не менш тяжке покарання. Проте, задля ефективної протидії цьому злочину лише посилення каральних заходів може виявитися замало. Насамперед, задля руйнування схем ухилення від оподаткування необхідно формувати ефективну податкову систему, що, зокрема, має унеможливити ухилення від оподаткування та подвійного трактування законів. До уваги треба брати як особливості економічної ситуації, що склалася в Україні, так і фактори організаційного, психологічного й правового характеру, які мають вплив на розвиток податкового середовища в країні. Також необхідно пам'ятати, що основою відповідального ставлення до своєчасного та у повному обсязі справляння податків є так звана «податкова культура». Саме вона є найкращим методом забезпечення повної та своєчасної сплати податків. Розвиток податкової культури повинен закріпити принцип неминучості та добровільності у свідомості платників податків.

Література

1. Баранова В.Г. Податкова система : навч. посібник / [Баранова В.Г., Дубовик О.Ю., Хомутенко В.П. та ін.] ; за ред. В.Г. Баранової. – Одеса : ВМВ, 2014. – 344 с.

2. Коментар до статті 212 «Ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів» Кримінального кодексу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yuristonline.com/ukr/uslugi/yuristam/kodeks/024/209.php>
3. Дедекаєв В.А., Коломієць Т.А. Використання стратегічного аналізу у виявленні схем ухилення від сплати податків / В.А. Дедекаєв, Т.А. Коломієць // Збірник наукових праць Ірпінської фінансово – юридичної академії (економіка, право). – № 2. – 2013. – С. 60–65.
4. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/data/files/131201.pdf>
5. Руйнування схем ухилення від сплати податків в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ir.asta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/185/1/152_IR.pdf

Сторожук О.В., канд. екон. наук, доцент,
Оганесян Р.Е., студентка,
Університет державної фіскальної служби України

ПОДАТКОВИЙ КОНСУЛЬТАНТ – НЕМИНУЧИЙ ПОМІЧНИК СУЧАСНОСТІ

На даному етапі формування податкової системи України, податки є об'єктом підвищеної уваги та гострих дискусій. Адже положення політики оподаткування та практика його застосування постійно змінюються. Завдяки процесам глобалізації та обміну інформацією набувають актуальності питання податкового консультування.

Необхідність податкового консультування також стосується середнього і малого бізнесу (основи для економічного розвитку країни), адже вони не в змозі самостійно правильно побудувати власну податкову стратегію через складне, мінливе, неоднозначне податкове законодавство. Вирішення даної проблеми для підприємців може полягати у використанні послуг податкових консультантів.

Серед зарубіжних та вітчизняних науковців та практиків слід відзначити праці: Андрущенко В.Л., Бондарчука Н.В., Балакіна В.В., Башкірової Н.М., Буссе Р., Грачевої М.Є., Демішева Т.О., Іонова О.Ф., Карпасова З.М., Кіріної Л.С., Селезневої Н.М., Сугрובової О.Б.,

Смірної О.М., Черніка Д.Г. Свою увагу вони зосереджують переважно на питаннях дослідження теоретико-методологічних основ податкового консультування, аналізі сучасних проблем надання послуг у вигляді податкових консультацій тощо. Проте, подальшого дослідження потребують питання доцільності розвитку професії податкового консультанта в Україні в умовах мінливості податкового середовища.

Метою наукового дослідження є розгляд та можливе перейняття закордонної практики широкого впровадження професії податкового консультанта в Україні.

Розвиток української економіки та вдосконалення податкового законодавства, а також питань, пов'язаних з обслуговуванням фінансових установ, набувають величезного значення як для платників податків, так і для держави. Сфера податкового права є однією з найскладніших галузей законодавства. Перш за все, це пов'язано з динамічним розвитком економіки і, як наслідок, прийняттям величезного масиву законодавчих актів і документів, обов'язкових до виконання фінансовими установами.

Оподаткування та всі пов'язані з ним процеси та наслідки відіграють значну роль у діяльності фінансових установ, а тому можливість отримання якісних, своєчасних, неупереджених та надійних податкових консультацій не може не приваблювати як суб'єктів підприємницької діяльності, так і фізичних осіб. Такий попит став каталізатором для появи в світі нового виду консалтингу – податкового консультування, оскільки потреба у фахівцях, які є професіоналами у мінливих та неоднозначних ситуаціях, є об'єктивним фактом.

Сьогодні податкове консультування прийнято визначати, виходячи з різних позицій:

1) консультування як процес – організований процес взаємодії консультанта і клієнта, результатом якого є зміни у податковій політиці підприємства;

2) консультування як експертиза – різновид експертної допомоги клієнту при вирішенні завдання оптимізації оподаткування за умови постійних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі;

3) консультування як послуга – послуга, що надається консультантом з метою запобігання виникнення у клієнта проблем у сфері оподаткування;

4) консультування як метод – метод освоєння наукових розробок, досягнень передового зарубіжного та вітчизняного досвіду стосовно питань, пов'язаних з оподаткуванням [8, с. 85].

Отже, дослідивши наукові думки та напрацювання практиків можемо впевнено стверджувати, що податкове консультування фінансових установ являє собою процес, метою якого є передача податкової інформації від консультанта щодо діючої системи оподаткування, а також змін та доповнень, що вносяться до неї, фінансовій установі. Зауважимо, що цікавими та перспективними напрямками подальших досліджень є аналіз податкового консультування як діяльності, що лежить в основі договору та направлена на оптимізацію витрат замовника у сфері сплати податків.

Як зменшити податкові виплати і водночас не порушити закон? Як правильно скласти податкову та фінансову звітність? На ці та інші питання надасть відповіді податковий консультант. В усьому світі податковий консультант – це не тільки професіонал, який надає консультацію, а в першу чергу, – фахівець, який обізнаний у сферах податкового та митного законодавства. Крім того, він володіє лідерськими якостями, що не лише дозволяють організовувати різнобічний підхід до поставлених цілей і завдань, а й допомагають знайти правильний вихід з ситуації, який задовольняє інтереси як платника, так і держави. Для України ж професія «податковий консультант» являється новою, але перспективною. Особливо в умовах, де податкова система стає все складнішою. І найкраще розібратися зі змінами в податковому законодавстві, в питаннях податкового планування та оптимізації податків зможуть представники професії «майбутнього» [4].

Згідно, ПКУ податкові консультації надаються за зверненням платників податків до контролюючих органів, які надають їм безоплатно консультації з питань практичного використання окремих норм податкового законодавства протягом 30 календарних днів, що настають за днем отримання такого звернення даним контролюючим органом [3]. Також існує і низка незалежних податкових консультантів (аудиторів, адвокатів, нотаріусів), які здійснюють консультування клієнтів (фізичних і юридичних осіб) з питань оподаткування. В Україні даний спектр послуг не є досить розвиненим, що пов'язано перш за все із законодавчим не визначенням діяльності незалежних податкових консультантів. Діяльність податкового консультанта в світі охоплює широкий спектр завдань – від заповнення та подачі декларації клієнта до представлення інтересів клієнта в суді чи переговорах із державними органами із питань оподаткування. Крім того, податковий консультант розробляє методичні матеріали та рекомендації для клієнтів, проводить експертизу документів; бере участь у податковому аудиті, представляє інтереси клієнтів в податкових органах та арбітражних процесах з

податкових спорів; підготовлює статті, матеріали для публікації в різних виданнях та бере участь у проектах, пов'язаних з податковим плануванням та оптимізацією [5]. Таким чином, податковий консультант супроводжує діяльність свого клієнта, запобігаючи усім можливим ризикам, при цьому співпрацюючи з органами державної влади в його інтересах.

В Україні відбулись певні позитивні тенденції на ринку податкового консалтингу, зокрема: Спільку податкових консультантів України (СПКУ) було створено ще у липні 2001 р., професію «консультант з податків і зборів (податковий консультант)» введено до Державного класифікатора професій України в 2004 р., а проект Закону України «Про податкове консультування» розроблено у 2008 р. (знятого з розгляду ВРУ в 2011 р.). Разом з цим існує цілий ряд невирішених проблем щодо подальшої розбудови інституту податкового консультування, а саме: 1) відсутність чіткого визначення прав та обов'язків податкових консультантів у трьохсторонніх відносинах між податкоплатниками, податковими органами та податковими консультантами; 2) відсутність державного контролю за ринком послуг з податкового консультування; 3) недостатня кількість професійних висококваліфікованих кадрів; 4) проблеми у сфері освіти та навчально-методичної літератури.

Для вирішення даних проблем, необхідно звернутись до практики розвинених країн у сфері податкового консультування. Так як, за кордоном податкові консультанти вже давно зарекомендували себе як провідники, без яких неможливо пройти по мінному полю складних і непередбачуваних податкових правовідносин. У Чеській і Словацькій Республіках спеціальний Закон «Про податкове консультування» діє з 1992 року, а в Польщі – з 1997р., в Білорусії проект по створенню Інституту податкових консультантів розпочато лише в 2014 році. Найбагатший досвід має Німеччина, де діє близько 40 законів щодо податкового консультування, та при використанні послуг податкових консультантів виникає право на податкові пільги. Крім того, слід зазначити, що права і обов'язки податкового консультанта (в країнах Німеччини, Великобританії, Польщі) впливають з одного боку прямо із закону, з іншого боку з «Положення про професійну етику», встановленого професійним об'єднанням, оскільки там, крім роз'яснення загальних законних вимог до податкових консультантів, встановлені норми для відносин податкових консультантів з адміністрацією та органами правосуддя, а також між самими податковими консультантами. Вказано на ступінь дозволеної реклами податковими консультантами та на

дисциплінарну відповідальність за порушення встановлених принципів здійснення податкового консультування [1].

Як свідчить міжнародний досвід, дана професія зарекомендувала себе невід'ємною частиною економічного життя. Сьогодні у нашій країні податкове консультування знаходиться на етапі зародження та потребує титанічних зусиль для того, аби досягнути рівня Німеччини чи хоча б Польщі. Так, в Німеччині якісне податкове консультування підвищує ефективність процесу збирання податків та сприяє організованості роботи податкових органів. У зарубіжній практиці, податковий консультант виконує функцію адвоката – представляє інтереси платника в процесі судових тяганин (Австралія, Нова Зеландія, Сполучені Штати Америки) [2].

На сьогодні, необхідним постає належний рівень освіти та знань податкових консультантів не лише в юридичній сфері, а й у фінансовій та економічній. Крім того, дана спеціальність вимагає постійного підвищення кваліфікації, необхідністю стежити за змінами у законодавстві, розвитком податкової реформи, відвідувати семінари, спілкуватися з колегами, щоб бути в курсі не лише букви закону, але і реальної ситуації в діловому світі. Багато роботодавців вважають обов'язковим отримання атестата професійного бухгалтера, аудитора, податкового консультанта.

На сьогодні в Україні спостерігаються значні проблеми, які мають негативний вплив на ефективність надання консультацій та їх належного використання платниками податків, в тому числі фінансовими установами. Податкові органи країн світу вживають заходи із підвищення результативності організації роботи з платниками податків, удосконалення механізмів податкового консультування, тому вважаємо за необхідне розглянути міжнародний досвід, щодо податкового консультування фінансових установ.

Лідером у цьому плані є Німеччина, де діє близько 40 законів щодо податкового консультування, та при використанні послуг податкових консультантів виникає право на податкові пільги. Корисним також є досвід організації взаємодії податкових органів США федерального та регіонального рівнів, зокрема щодо організації податкового консультування платників, а також підготовки спеціалістів для державного та приватного секторів з питань оподаткування. Так, орган одного рівня може надати податкову консультацію з питань податків, які адмініструються органом іншого рівня. Водночас у літературі описані випадки виникнення конфліктів у взаємодії податкових органів різних рівнів (федерального та регіонального) у разі адміністрування податкового боргу, коли грошових коштів для покриття боргу не вистачає і

необхідно провести примусове вилучення майна боржника. При цьому різні податкові органи наполягають на своєму пріоритеті у стягненні майна та його подальшій реалізації. Це питання законодавством США не врегульоване. Тому вважаємо, що такий досвід недоцільно запроваджувати в унітарних державах, до яких належить і Україна.

Доцільним є досвід Російської Федерації стосовно організації роботи податкових офісів, які надають певні послуги платникам податків і таким чином сприяють зміцненню податкової дисципліни у державі та досвід Чехії щодо запровадження роботи колл-центрів, діяльність яких координує головний офіс і які надають більшість послуг платникам податків у сфері інформування та консультування [6, с. 196].

Таким чином, у країнах з розвинутою ринковою економікою податкове консультування як самостійний вид підприємницької діяльності успішно функціонує і розвивається. Держава активно приймає участь у регулюванні цього процесу та висуває досить високі вимоги до учасників ринку консалтингових послуг. Професійна діяльність податкових консультантів є позитивною і вигідною не тільки для клієнтів-платників податків, але і для податкових органів, і країни в цілому.

Поки що Україна знаходиться осторонь від цих процесів, хоча Спілку податкових консультантів України (СПКУ) було створено ще у липні 2001 р., професію «консультант з податків і зборів (податковий консультант)» введено до Державного класифікатора професій України в 2004 р., а проект Закону України «Про податкове консультування» розроблено у 2008 р.

На нашу думку, це пояснюється рядом проблем, що заважають адекватному та належному розвитку податкового консультування в Україні, а саме:

- 1) недостатня активність Спілки податкових консультантів України;
- 2) відсутність чіткого визначення місця та ролі податкових консультантів у трьохсторонніх відносинах між податкоплатниками, податковими органами та податковими консультантами;
- 3) відсутність належного законодавчого регулювання та єдиної системи підготовки, атестації, підвищення кваліфікації, обліку та контролю за діяльністю податкових консультантів;
- 4) діяльність з надання консультаційних послуг сьогодні не ліцензується, яких-небудь обмежень на окремі угоди (разові договори) про надання подібних послуг законодавство також не містить;
- 5) розмір оплати праці податкових консультантів встановлюється в договорі, немає законодавчо встановлених тарифних обмежень;

б) відсутня відповідальність податкового консультанта за заподіяні збитки клієнта через застосування до нього податкових штрафних санкцій з боку держави;

7) нестача коштів у фінансових установ для оплати послуг висококваліфікованих податкових консультантів тощо [9, с. 56]

Вважаємо, що необхідність усвідомлення владою та суспільством доцільності вирішення теоретичних і практичних проблем організації і діяльності податкових консультантів України на основі міжнародного досвіду вже давно назріла, а тому потребує вирішення у найближчий перспективі.

Отже, пропонуємо наступні шляхи вирішення вищезазначених проблем:

1) законодавчо врегулювати діяльність з надання податкових консультацій, затвердивши Закон «Про податкове консультування в Україні», в якому буде чітко визначено сутність податкового консультування, права та обов'язки податкових консультантів, порядок сертифікації та реєстрації податкових консультантів;

2) запровадити Єдиний державний реєстр податкових консультантів;

3) встановити тарифні обмеження на послуги податкових консультантів;

4) сприяти інформуванню широких верств населення щодо діяльності податкових консультантів;

5) налагодити співпрацю податкових консультантів із податковими органами у разі виявлення незаконних схем ухилення від сплати податків [8, с. 85].

Проведення таких заходів забезпечить функціонування ринку податкового консультування в Україні на належному рівні.

Зокрема, вже здійснюються такі заходи: з метою забезпечення виконання норм АПУ (26.02.2013 р.) затвердила програму з удосконалення професійних знань аудиторів, що братимуть участь у проведенні аудиторських перевірок небанківських фінансових установ «Ринки фінансових послуг в Україні та особливості аудиту фінансової звітності небанківських фінансових установ»; керуючись Законом та відповідно до вимог Порядку сертифікації аудиторів банків, АПУ (14.11.2013 р.) затвердила Програму удосконалення професійних знань аудиторів банків «Підходи Національного банку України щодо окремих питань бухгалтерського обліку та нагляду за діяльністю банків України. Фінансові інструменти». У рамках співробітництва з метою розвитку інституту незалежного аудиту АПУ в 2013 році співпрацювала на підставі попередньо укладених угод з рядом зарубіжних організацій, а

саме: Радою Аудиторської діяльності при Парламенті Грузії (угода про співробітництво від 31.03.2012); Асоціацією аудиторів та аудиторських організацій Республіки Молдова (угода про співробітництво від 18.12.2012) тощо [7].

Крім того, варто зазначити, що за результатами опитування, проведеного серед провідних аудиторських компаній України, що здійснюють свою діяльність на ринку аудиторських послуг, щодо частки кожного окремого виду аудиту на ринку, загальний аудит займає понад 30%, послуги в галузі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку близько 15%, понад 45% – послуги, що супроводжують аудит (консультування з питань оподаткування, бухгалтерського обліку). Аудит страхових організацій, банківський і інвестиційний аудит разом займає 10% всього ринку. Однак, на наш погляд, з урахуванням особливостей вітчизняного аудиту, податковий аудит може досягати 40% даного ринку, оскільки в цей час він є одним з основних напрямків діяльності аудиторських організацій в Україні.

Отже, для вітчизняного ринку послуг з податкового консультування відкриваються значні перспективи, оскільки потенціал є досить великим. Подолання перешкод розвитку ринку консалтингових послуг у сфері оподаткування фінансових установ з врахуванням позитивних моментів зарубіжного досвіду є актуальним та своєчасним завданням. На нашу думку, вітчизняний інститут податкового консультування доцільно розвивати все ж таки на основі державного регулювання та чіткого визначення місця та ролі податкових консультантів у трьохсторонніх відносинах між податкоплатниками, податковими органами та податковими консультантами.

Таким чином, сьогодні актуальним є підготовка податкових консультантів вищими навчальними закладами (ВНЗ) економічного та юридичного профілю, що зумовлюється:

- 1) запитами бізнесу на пошук кваліфікованих податкових консультантів (ускладнення та постійна зміна податкового законодавства);
- 2) податкова консультація професіонала містить не лише надання послуг з питань оподаткування, але й допомогу у вигляді оптимальної моделі ведення бізнесу в рамках чинного законодавства;
- 3) отриманням податковим консультантом теоретичних знань у ВНЗ.

Цікаво, що в Україні протягом 2012-2014 рр. зростає кількість ВНЗ, що готують спеціалістів у сфері оподаткування: 2012 рік – 12 ВНЗ, 2013 рік – 13 ВНЗ, 2014 – 15 ВНЗ (за даними інформаційної системи «Конкурс») [2]. Це є позитивним моментом для розвитку податкового

консультування, адже така ситуація свідчить про збільшення зацікавленості до підготовки спеціалістів сфери із податкового консультування.

Також необхідним є налагодження партнерських відносин між владою та бізнесом шляхом надання безкоштовних податкових консультацій, проведення активної масово-роз'яснювальної роботи, семінарів, тренінгів тощо. Це допоможе ефективно налагодити роботу як податкових органів, так і платників податків.

Отже, як свідчить міжнародний досвід, дана професія зарекомендувала себе невід'ємною частиною економічного життя. В Україні ж розвиток Інституту податкових консультантів тільки поступово набирає обертів. І поки ми знаходимося на початковій стадії, за доцільне було б скористатися досвідом розвинених країн та побудувати такий механізм незалежного податкового консультування, який не лише допоможе бізнесу платити меншу кількість податків, але й надасть впевненості державі, що ці податки потраплять до бюджету. Для розвитку податкового консультування в Україні перш за все необхідне підтвердження прав і обов'язків податкових консультантів на законодавчому рівні. Також активну роль повинні взяти на себе ВНЗ, які організують якісну підготовку спеціалістів на початковому етапі, а надалі – професійні організації можуть взяти на себе функцію постійного підвищення кваліфікації, сертифікації спеціалістів. Цей процес буде багатостороннім, що передбачає прагнення усіх сторін (бізнесу, професіоналів, держави, ВНЗ) до взаємодії та можливості почути один одного.

Література

1. Буссе Р. Правовое регулирование и организация налогового консультирования в странах Восточной Европы на примере Польши, Чешской Республики и Словакии // Інформація з сайту Палати податкових консультантів Росії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.nalogforum.ru/php/content.php?id=430>
2. Гуменюк О. Професія податкового консультанта: необхідність чи вимога часу? [Електронний ресурс] / Олена Гуменюк. – 2015. – Режим доступу : http://ppk.org.ua/uk/profesia_podatkovogo_konsultanta_neobhidnist_chy_vymoga_chasu.html.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // www.zakon.rada.gov.ua
4. Податковий консультант – надійний помічник для бізнесу [Електронний ресурс] // «Кореспондент». – 2015. – Режим доступу : <http://ap-center.com/2015/12/podatkovij-konsultant-nadijnij-pomichnik-dlya-biznesu/>

5. Каталог професій. Податковий консультант [Електронний ресурс] / Каталог професій. – 2009. – Режим доступу : <http://www.osvita.com.ua/ua/professions/tax-consultant/>.
6. Карлін М.І. Фінанси зарубіжних країн : навч. посіб./ М.І. Карлін. – Київ : Кондор, 2004. – С. 196.
7. Офіційний сайт Аудиторської палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua>
8. Смірнова О.М. Податкове консультування: зміст і стан розвитку // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – Ірпінь : НУДПС України, 2011. – Вип. 2 (53). – С. 85.
9. Шувалова Е.Б. Налоговое консультирование (правовой аспект): учебное пособие / Е.Б. Шувалова, Т.А. Ефимова. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2011. – С. 84.

Тарасюк М.В., д-р екон. наук,
професор кафедри фінансів, вчений секретар,
Кощесв О.О., канд. екон. наук, ст. н. сп.,
доцент кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Розвиток інформаційно-телекомунікаційних технологій обіймає провідне місце в Стратегії «Європа-2020», «Цифровий порядок денний для Європи», яка містить найважливіші напрями (розділи) такої діяльності. Зокрема це: цифрове суспільство (у т.ч.: кібербезпека і конфіденційність; Інтернет-довіра тощо); дослідження та інновації (у т.ч.: інновації; цифрова інфраструктура; нові технології; компоненти та системи тощо); доступ та комунікації (у т.ч.: широкосмуговий доступ в Європі; телекомунікації; відкритий Інтернет тощо); цифрова економіка (в т.ч.: стартапи Європи; хмарні технології; інтернет-консалтинг тощо) [3; 5].

Платіжні системи є одним з основних елементів інфраструктури світової системи надання електронних фінансових послуг. Зокрема, система електронних платежів є комплексом апаратних і програмних засобів, призначених для здійснення безготівкових розрахунків та інших кредитно-фінансових операцій з використанням мережі Інтернет.

Найближчим часом на світових фінансових ринках найбільше розповсюдження отримають – віртуальні платіжні картки та мобільні платіжні термінали. Слід відмітити, що сучасні технології електронних платежів досить різноманітні [10]. Серед них найбільший інтерес представляють дві групи електронних платіжних систем. Перша група базується на використанні електронних грошей, а друга – на застосуванні кредитних карток. Типовими представниками першої групи вважаються: PayCach, WebMoney і Yandex-гроші. До другої групи належать: ASSIST, Russian Shopping Club, CuberPlat, Instant тощо. Усі вони розрізняються між собою щодо рівня зручності користування, захищеністю від несанкціонованого доступу, а також ціною.

Зі звіту дослідницького підрозділу Alibaba Group, можна зробити висновок про те що до 2020 року транскордонні платежі щорічно зростатимуть на 27,4 %. За прогнозами експертів, до 2020 року глобальний ринок онлайн-платежів складе \$ 1 трлн, тоді як у 2014 р. цей показник був на рівні – \$ 230 млрд. Крім того, через 5 років більше 900 млн осіб у всьому світі стануть міжнародними онлайн-покупцями. При цьому їх покупки складуть майже 30 % від усіх світових онлайн-транзакцій. Очікується, що Китай стане найбільшим ринком транскордонних платежів. У Китаї до 2020 року обсяг транзакцій від імпортованих товарів, які купуються через Інтернет досягне \$ 245 млрд. При цьому більше 200 млн китайських споживачів будуть купувати товари в зарубіжних онлайн-магазинах [1; 6].

За прогнозами голови іспанського банку BBVA Франциско Гонсалеса, так звана світова FinTech-революція з часом може знищити близько половини банківських установ у світі. Про те, що FinTech-компанії (стартапи), є нині одним з найперспективніших видів фінансового бізнесу, свідчать такі наведені нижче показники. Так, за даними американської консалтингової компанії Accenture, глобальні інвестиції в FinTech виростили за шість років більш ніж у 12 разів, з \$ 930 млн у 2008-му до \$ 12 млрд у 2014 р., і розоділяються по широкому спектру фінансових послуг [8; 15; 17].

FinTech – це динамічно розвинутий сегмент на перетині секторів фінансових послуг і технологій, в якому технологічні стартапи і нові учасники ринку застосовують інноваційні підходи до продуктів і послуг, які традиційно надаються сектором фінансових послуг. Завдяки цьому фінансово-технологічні компанії сегмента FinTech-стартапів, що широко використовують новітні цифрові технології і нові напрямки діяльності через інтернет, перекроюють картину конкуренції, розмиваючи межі, що встановилися серед учасників класичних ринків фінансових послуг. При

цьому найбільш активно такі перетворення в найближчому майбутньому будуть йти в таких фінансових секторах:

- споживчого банківського обслуговування малого та середнього бізнесу, грошових переказів та платежів;
- управління інвестиціями, активами і приватним капіталом;
- страхування майна, життя і від нещасного випадку, пере-страхування;
- інвестиційно-банківської діяльності та обслуговування різних комерційних фінансових організацій (страхових посередників; операторів фінансових ринків, бірж і фондів; брокерського обслуговування тощо) [2; 12].

У 2015 році загальна сума інвестицій в розвиток фінансово-технологічних компаній (FinTech-стартапів) склала близько \$ 50 млрд. Слід зазначити, що найбільші інвестиції в розвиток цієї галузі мають місце в США, Європі та Азії. На розташованій нижче діаграмі, ми бачимо, як вони протягом 2013–2014 р.р. розподілилися по секторах світової FinTech-індустрії. З діаграми (рис. 1) випливає, що лівова частка інвестицій припадає саме на сектори платежів (14%) і кредитування (19%).

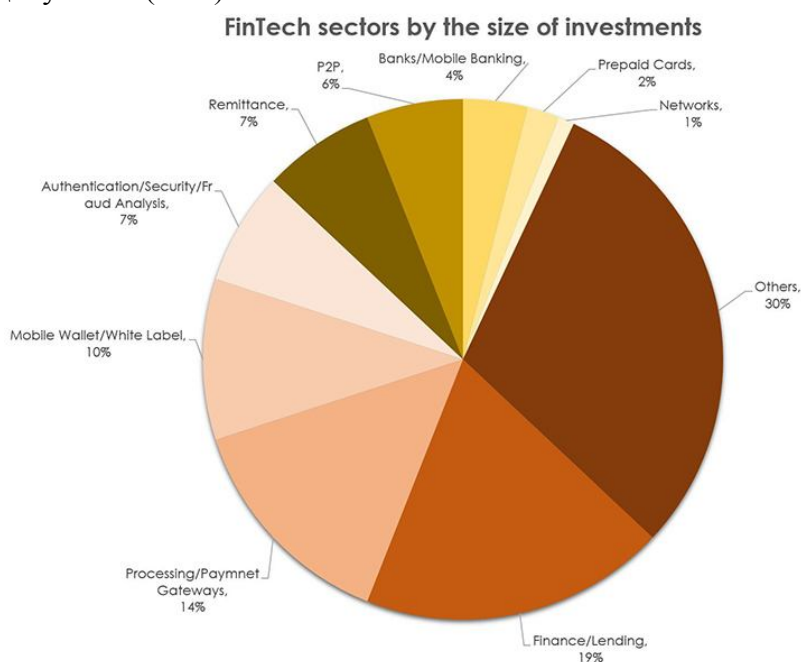


Рис. 1. Структура інвестицій у розвиток фінансово-технологічних компаній [18]

Очікується, що другий етап розвитку Fintech 2.0, як він був згаданий у публікації [16], буде заснований на хмарних технологіях і частково стане результатом переходу до відкритих даних, що дасть набагато більше можливостей для кардинальних глобальних змін інфраструктури та функціонування всього електронного фінансового сектору світової економіки.

Щоб реалізувати можливості Fintech 2.0, банки і фінансово-технологічні компанії повинні співпрацювати, доповнюючи один одного. Останнім часом, ряди Fintech-стартапів вартістю понад одного \$ млрд поповнили такі великі Fintech-хаби (проекти) з країн:

- США, це компанії - Affirm, Stripe, Lending Club, Prosper, SoFi, Square та інші, які функціонують головним чином в Нью-Йорку, а також в каліфорнійській Кремнієвій долині (США);
- ЄС, це компанії – Klarna, iZettle, Adyen, Funding Circle, TransferWise, POWA Technologies тощо;
- Азії, це – One97, Lufax, Rakuten.

У більшості фінансових установ країн світу необхідність мати фізичну інфраструктуру ринку фінансових послуг поступово відпадає. Згідно з даними дослідження Deutsche Bank тільки протягом 2006–2011 рр. в Німеччині було закрито 6,6 % банківських установ, Великобританії фінансово-технологічних компаній 19,8 %, а за прогнозом до 2030 р., наприклад, 44 млн фізичних осіб в Німеччині будуть користуватися онлайн-банкінгом, проти 27 млн осіб у 2010 році. Така тенденція набирає обертів по всьому світу. Зокрема, дві німецькі компанії – FinTech Group і Rocket Internet найближчим часом співпрацюватимуть з метою створення загальноєвропейського цифрового банку і наданням цифрових банківських послуг по всій Європі [7; 19].

Щоб вижити, традиційним фінансовим установам, на нашу думку, треба буде постійно оцифровувати власні послуги, широко використовувати мобільні додатки, а також хмарні технології. Нині головна мета цих установ – бути доступними для широкого використання електронних платіжних операцій цілодобово з будь-якого куточка світу. Такі банківські установи поступово з'являються в окремих країнах ЄС.

Так, у конкурсі від журналу «Global Finance» (2016 р.) у категорії «Найкращий цифровий банк» здобув перемогу банк CITI, ставши лідером в таких номінаціях: «Найкраще онлайн-управління грошима»; «Найкращий інтегрований корпоративний банківський сайт»; «Найкращі ініціативи з інформаційної безпеки»; «Найкращі онлайн-казначейські послуги»; «Найкращий додаток мобільного банкінгу» в Західній,

Центральній і Східній Європі. Більш того, британці віддали перевагу цьому цифровому банку в номінації «Найкращий споживчий цифровий банк», тоді як в країнах Центральної та Східної Європи такими банками стали Tatra Bank, Bank Millennium і Sberbank.

Клієнти оцінювали цифрові банки на основі таких критеріїв: міцність стратегії із залучення та обслуговування цифрових клієнтів; успіх у використанні цифрових пропозицій серед клієнтів; зростання цифрових клієнтів, а також веб/мобільний дизайн; функціональність сайту Банку [9].

Щоб вести успішний електронний фінансовий бізнес, банки повинні працювати там, де може бути велика кількість їх потенційних клієнтів, а саме в соціальних мережах. Наприклад, у Колумбії та Філіппінах впроваджено проект Lenddo.com, що дозволяє отримати клієнтам споживчі кредити (до \$ 1 тис. за профілем в соціальних мережах). Lenddo вивчає сторінки потенційного позичальника і його друзів. Чим більше у нього екаунтів, наприклад, в Google та в інших соціальних мережах і чим респектабельніші зв'язки, тим вищі шанси отримати таку позику.

Інформацію з соціальних мереж також широко використовують і кредитні бюро у США. Так, їх співробітники досконало вивчають потенційних позичальників, а також коло їхніх звичок, тощо. Ці дані дозволяють скласти психологічний портрет позичальника, задля того щоб потім ухвалити остаточне рішення про надання такої позики.

Французький банк Groupe BPCE широко використовує технологію, що дозволяє здійснювати грошові перекази в соціальній мережі Twitter, а індійський ICI Bank працює не через відділення, а через Facebook, спілкуючись з клієнтами через захищений додаток Pockets. Ця програма також дає користувачам можливість відправляти грошові кошти через соціальну мережу, поповнювати мобільний рахунок, бронювати квитки, перевіряти баланс рахунку і оплачувати комунальні послуги тощо [8; 15].

Протягом 2016 року компанія McKinsey Global Institute досліджувала перспективи розвитку цифрових фінансів на прикладі країн, що розвиваються. Так, надання клієнтам цифрових фінансових послуг через смартфони зможе простимулювати зростання ВВП в країнах, що розвиваються на 6 % – до \$ 3,7 трлн у найближчі 10 років і створити понад 95 млн робочих місць.

Згідно з дослідженням, цифрові фінанси можуть охопити банківськими послугами більш 1,6 млрд людей, які зараз не мають до них доступу. Більша половина з них – жінки. Цифрові фінансові послуги

допоможуть надавати кредити фізичним особам та компаніям малого бізнесу на суму \$ 2,1 трлн. Уряди таких країн зможуть отримати додаткові \$ 110 млрд на рік, упорядкувавши державні витрати і збір податків. А провайдери фінансових послуг зможуть заощадити близько \$ 400 млрд прямих витрат щорічно від переходу на цифрові рахунки, які на 80-90% дешевше в обслуговуванні в порівнянні з традиційними.

Наприклад, в Кенії за даними дослідження Fin Access, використання мобільного платіжного сервісу обігнало за рівнем розповсюдження банки. Понад 11 млн жителів Кенії користуються мобільними платіжними послугами, тоді як число банківських клієнтів налічує всього 5,4 млн. Велика частина економіки країни жорстко залежить саме від мобільних грошей [13; 20].

Електронні гаманці – наступний етап розвитку міжнародних платіжних систем, які будуть широко використовуватись замість платіжних карток. У недалекому майбутньому в електронні гаманці смартфонів буде інтегровано безліч різних нових функцій, наприклад, електронні платіжні та дисконтні пристрої, паспортні дані, водійські права, квитки на літак тощо.

На початку квітня 2016 р., виступаючи на конференції Money 20 / 20 Europe в Копенгагені, виконавчий директор ІТ-компанії Amazon Патрік Готье повідомив, що Amazon планує ряд придбань серед компаній (стартапів) FinTech, для просування власного платіжного сервісу на сайтах інших роздрібних учасників міжнародної торгівлі. Передбачається, що нова програма Amazon Payments дозволить популярному торговельному маркетплейсу Amazon розширити платіжний бізнес, склавши конкуренцію PayPal та іншим аналогічним фінансовим сервісам світового значення. Що стосується інших учасників, то підключення до оплати через електронний гаманець цієї компанії, а це шанс залучити 23 млн активних користувачів одного із найбільших в світі учасників міжнародної електронної торгівлі [8]

Дедалі все більше фінансових операцій відбуватиметься за допомогою мобільних пристроїв. Перевірка балансу, перекази коштів між рахунками, оплата послуг мобільних операторів, інтернет-провайдерів тощо – усі ці послуги все частіше оплачуються за допомогою мобільних додатків фінансових установ. За прогнозами фінансових аналітиків, обсяг платежів (операційний об'єм), здійснюваних через мобільні пристрої у світі, зросте з \$ 51 млрд у 2014 р. до майже \$ 700 млрд у 2019 р. Причому для здійснення безконтактних платежів все частіше будуть використовуватися, наприклад, такі електронні пристрої, як годинники (типу Apple Watch), браслети тощо [8; 14].

Постійному розвитку цього процесу також буде сприяти масова поява FinTech-компаній (стартапів), які пропонують клієнтам власні додатки, що призведе до здешевлення вартості грошових переказів, які виникли на ґрунті недосконалості традиційної світової банківської системи. Наприклад, такі перспективні FinTech-стартапи ІТ-компаній світового значення, які мають платіжні сервіси в секторі мобільних платежів, як Apple, Google, Amazon, Samsung, LG, Microsoft – нині складають успішну конкуренцію традиційним фінансовим структурам. Ці ІТ-компанії і корпорації успішно розвивають технологію NFC (дає можливість обміну даними між двома розташованими поблизу пристроями), яка поступово перетворить мобільні телефони на платіжний термінал поповнення рахунків, а також широко використовувані хмарні технології цих ІТ-компаній типу HCE – дозволяють здійснювати платежі та зберігати всю інформацію про транзакції в хмарі, що дозволяє суттєво розширити кількість смартфонів, які можна використовувати для поточних розрахунків. Якщо темпи зростання кількості пристроїв, оснащених HCE не скоротяться, то усі нові смартфони, які створені на базі ОС Android, будуть використовувати дану технологію. Отже, 85% всіх смартфонів у світі з часом будуть підтримувати – HCE.

Широке поширення технологій HCE і NFC дозволить банкам і рітейлерам розширювати мобільні платіжні послуги. Кількість користувачів цієї послуги збільшиться завдяки тому, що ці технології дозволяють розміщувати дані смарт-карт в хмарі, або в пам'яті телефону, виключаючи необхідність використання фізичних чіпів безпеки і сім-карт. FinTech – стартапами, наприклад, для представників малого бізнесу і індивідуальних підприємців стали пропонувати порівняно дешеві послуги: грошові перекази за кордон через мобільні платежі; послуги мобільного еквайрингу, що позбавило їх від необхідності використовувати традиційні банківські POS-термінали для прийому пластикових карток. Щоб оплатити товар або послугу, наприклад, достатньо мати мобільний телефон з встановленим спеціальним платіжним додатком мобільного оператора в режимі реального часу [20].

Останнім часом в мережі Інтернет стала широко застосовуватись якісно нова електронна фінансова послуга – пряма видача позик від вкладника позичальнику без участі банків – p2p-кредитування. За прогнозами фінансових аналітиків американського інвестиційного банку Morgan Stanley, протягом 2016 р. в світі p2p-кредитування виросте в два рази у порівнянні з 2015 р. Найвідомішим провайдером таких послуг залишається британська компанія – Zone of Possible Agreement, яка створена ще у 2005 р. Лідерами ринку p2p-кредитування вважаються

також такі американські компанії, як Prosper та Lending Club, міжнародна Kiva, канадська Communitylend, німецька Smava. За прогнозами Morgan Stanley, тільки в США до 2020 р. обсяг ринку p2p-кредитування досягне \$ 122 млрд, тоді як у 2013-му цей показник становив \$ 5,2 млрд, а в 2015-му – \$ 36,7 млрд.

Таким чином, такі нові фінансові інновації насамперед повинні бути спрямовані на модернізацію самого формату транзакцій. Подальший розвиток сервісу рівноправних транзакцій (p2p) дозволить банкам також миттєво переводити гроші між рахунками. Деякі країни вже впровадили такі платежі в реальному часі (Мексика, Бразилія та ін.), інші країни (Австралія, Фінляндія) мають намір прискорити процесинг платежів в найближчому майбутньому. У кількох країнах, таких як Бангладеш, Кенія, Філіппіни і Зімбабве недоліки традиційного банківського сектору компенсуються альтернативними фінансовими сервісами. Так, якщо обробка платежу в банку може займати – до п'яти днів, то мобільні p2p-перекази – проходять миттєво [1; 8].

Провести розбудову в світі міжнародних фінансів обіцяє і blockchain, або «ланцюжок блоків транзакцій», на яких заснована відома криптовалюта – біткоїн. Як тільки біткоїни змінюють власника, до ланцюжка програмного коду дописують нові ланки. Виходить, що в захищеній формі фіксуються час і учасники кожної транзакції, в ході якої біткоїни мігрують з одного цифрового гаманця в інший. Така інформація зберігається на всіх комп'ютерах, які беруть участь в біткоїн-торгівлі, і кожна нова угода здійснюється тільки за умови, що біткоїн-мережа за допомогою алгоритму підтвердить її легітимність. Це виключає повторне використання одного і того ж біткоїна будь-яким споживачем, а справжність транзакцій перевіряється тільки її учасниками, без регуляторів і посередників.

Цілком можливо, що blockchain стане новим способом укладання договорів, без участі третіх осіб або реєструючих органів. Відповідно, не знадобляться ні нотаріуси для купівлі нерухомості або клірингові палати для торгівлі цінними паперами. Для фінансових концернів такий ланцюжок блоків транзакцій – це реальна загроза. Криптовалюта біткоїн насправді має чимало переваг: зокрема, її можна дробити на малі частини або здійснювати мікроплатежі, щоб купити, наприклад, гру або статтю в Інтернеті. З їх допомогою можна проводити платежі до 50 центів і навіть менше – і це вигідно представникам, наприклад, малого бізнесу тощо. Зараз застосування чеків, кредитних карток та банківських переказів на таку суму неможливі. Біткоїни – це також нова перспектива для країн з перехідною економікою, яким традиційні банківські послуги

малодоступні через їх високу вартість і недостатньо розвинуту фінансову інфраструктуру. Сьогодні біткоїнами можна розплачуватися в таких світового значення Інтернет-магазинах, як Amazon, e-Bay, Alibaba, а також їх приймають Wikipedia, WordPress Overstock, TigerDirect тощо. Причому така практика стає все більш поширеною [8].

Таким чином, по-перше, світова банківська система з часом може поступово втратити більшу частину доходів від грошових переказів. Так як в системах, наприклад, мобільних платежів, комісія набагато менша, ніж в традиційних клірингових системах. По-друге, банки можуть втратити значну частину доходів від використання пластикових карток. По-третє, банки ризикують втратити значну частину своїх клієнтів. Одна з переваг, яку споживачам дають, наприклад, електронні гаманці – можливість легко змінювати банківські установи. В цих умовах, наприклад, міжнародна платіжна система під назвою Apple Pay, на нашу думку, може стати найзручнішим способом здійснення покупок товарів та послуг за допомогою телефонів і акаунтів, пов'язаних з банківськими картками. З Apple Pay вже співпрацюють 750 банків і понад 220 тис. торговельних організацій США.

На думку аналітиків міжнародної консалтингової компанії McKinsey, традиційні фінансові структури виживуть лише в тому випадку, якщо внесуть суттєві корективи в свою діяльність. Зокрема, скоротять число банківських відділень, будуть широко використовувати фінансові онлайн- і мобільні сервіси, ініціюють створення венчурних фондів для інвестування в FinTech-розробки. Окрім того, McKinsey прогнозує, що в майбутньому фінансові установи можуть перетворитися в банківський еквівалент серверних компаній.

Директор інформаційної служби австралійського банку Westpac Девід Курран вважає, що традиційні банки треба об'єднати з фінтех-компаніями, утворивши нову фінансову екосистему. Ймовірно, що нова фінансова архітектура майбутнього, на нашу думку, буде сформована з безлічі елементів: це і платіжні системи інтернет-концернів, і додатки фінтех-стартапів на базі банківської інфраструктури, і криптовалюта типу біткоїн. Можливий і альтернативний варіант розвитку подій, при якому IT-компанії і концерни світового значення скуплять перспективні фінансові стартапи, заснувавши щось на зразок гігантського світового банку з мережею спеціалізованих підрозділів. Наочний приклад тому - корпорація Google, яка інвестує в FinTech за допомогою компанії Google Ventures (GV). В її активі близько 30 фінтех-стартапів, наприклад, в сферах аутентифікації, безпеки, впровадження API для електронних

банківських послуг, електронного кредитування та платіжних технологій, криптовалюта тощо [8; 14; 15; 17; 20].

З метою адаптації європейського ринку платежів до можливостей єдиного ринку та підтримки зростання економіки країн ЄС, Європейська комісія прийняла ряд документів, а саме: Директиву по платіжним послугам (PSD2); додаток про регулювання міжбанківських комісій за картковими платежами.

Доопрацьований документ PSD2 містить ряд нових важливих елементів щодо удосконалення послуг із здійснення міжнародних електронних платежів, що дозволить:

- полегшити і зробити безпечнішими широке використання інтернет-платіжних систем, включаючи в оплату нові так звані платіжні фінансові послуги, які оперують між торговцями і банком споживача, що дозволяє проводити дешеві та зручні електронні платежі - без використання кредитної картки. Провайдери таких послуг відтепер будуть піддаватися тим же високим стандартам регулювання і контролю, як і інші платіжні установи. У той же час, банки і інші платіжні провайдери будуть зобов'язані підвищити безпеку онлайн-операцій шляхом удосконалення процедури аутентифікації клієнтів (споживачів), які будуть краще захищені від шахрайства, можливих зловживань і платіжних інцидентів, наприклад, у випадках спірних і неправильно проведених платіжних операцій;

- забезпечити впровадження Директиви по платіжним послугам (PSD2), що збільшить права споживачів країн-членів ЄС при здійсненні електронних грошових переказів за межами Європи або в неєвропейських валютах, а також буде сприяти появі нових гравців та розвитку інноваційних мобільних та інтернет-платежів серед країн-членів заради підвищення конкурентоспроможності ЄС у всьому світі [2; 4; 20].

В Україні за останні роки з'являється все більше фінансово-технологічних стартапів у галузі проведення платежів, використовуються фінансові операції за допомогою технологій краудфандінга і краудлендінга, інтернет портали для підприємців, які пропонують зручні сервіси ведення електронного бізнесу та управління фінансами. Все це тільки початок на шляху, який українські банки та фінансові компанії повинні пройти для отримання певної вигоди і можливостей, що поступово відкриваються у міру розвитку нових сегментів щодо впровадження досвіду у галузі застосування міжнародних електронних фінансових технологій [11].

Тому в Україні важливо розробити комплекс заходів з метою подальшої реалізації Цифрового порядку денного на основі Digital

agenda for Europe (A Europe 2020 Initiative), зокрема, окремі напрямки розвитку систем електронних фінансових послуг та їх наукових досліджень.

Розвиток систем електронних фінансових послуг повинен передбачати:

- дослідження сучасної інфраструктури систем електронних фінансових послуг в умовах її інтеграції з іншими автоматизованими технологіями (хмарні технології в обслуговуванні клієнтів, IT-аутсорсинг, системи multipayment, CRM, Money Exchange, корпоративні фінансові портали та промо-сайти, готові рішення для мереж фінансового самообслуговування тощо);

- оцінку доцільності використання перспективних електронних фінансових сервісів і технологій для розвитку систем електронних адміністративних послуг та державних закупівель;

- дослідження сучасних банківських систем просування електронних фінансових послуг в онлайн-середовищі (Інтернет-банкінг; системи інтернет-платежів та грошових переказів; смарт-карти платежів та універсальні фронт-офісні системи; системи дистанційного банківського обслуговування; електронні платіжні інструменти та електронні гроші на світових фінансових ринках) та ролі банків у розвитку електронного бізнесу, комерції або торгівлі;

- оцінку нових тенденцій в розвитку Інтернет-страхування, інтернет-трейдингу і автоматизації брокерського обслуговування клієнтів;

- дослідження лояльності клієнтів фінансових установ, як ключовий драйвер розвитку електронних фінансових послуг, використання соціальних мереж для залучення і утримання клієнтів;

- вивчення проблемних питань щодо інформаційної безпеки систем електронних фінансових послуг.

Дослідження привабливості різних сегментів ринку мобільних фінансових послуг повинно проводитись у таких напрямках:

- оцінка сучасних трендів в розвитку цифрових і мобільних фінансових послуг, тенденцій та перспектив розвитку нових технологій та обладнання, необхідних для підтримки і надання таких послуг;

- дослідження різних сегментів розвитку світового ринку мобільних фінансів: мобільних банкінга, трейдингу, еквайрингу, кредитування та страхування послуг; безконтактних мобільних платіжних систем та грошових переказів; мобільних інформаційних фінансових сервісів;

- обґрунтування розвитку систем мобільних додатків, фінансових порталів, широкого використання соціальних мереж та інших сучасних засобів для просування мобільних фінансових послуг;

- оцінку національних схем мобільних переказів шляхом застосування інструментарію для транскордонних переказів, а також сучасних систем і технологій для організації електронних платежів і розрахунків, включаючи мобільні платежі та платіжні інструменти для організації мобільного бізнесу (комерції, торгівлі);
- вдосконалення правового регулювання ринку електронних та мобільних фінансових послуг.

Література

1. Bannister David. Payments innovation: lessons from emerging markets / David Bannister [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://www.bankingtech.com/294492/payments-innovation-lessons-from-emerging-markets/>
2. Degeler Andrii. How the W3C is trying to standardize payments on the internet / Andrii Degeler. – Mode of access : <http://thenextweb.com/dd/2015/08/02/w3c-trying-standardize-payments-internet/>
3. Digital Agenda for Europe [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://ec.europa.eu/digitalagenda/>
4. Европейцы воспользуются всеми преимуществами единого цифрового рынка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://psm7.com/evropejcy-vozpolzuyutsya-vsemi-preimushhestvami-edinogo-cifrovogo-rynka.html>
5. Europa-2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>
6. Global B2C cross-border ecommerce to skyrocket: USD 1 trillion in 2020 [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://thepaypers.com/ecommerce/global-b2c-cross-border-ecommerce-to-skyrocket-usd-1-trillion-in-2020/760244-25>
7. Кто возьмется за создание общеевропейского цифрового банка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://psm7.com/kto-vozmetsya-za-sozdanie-obshheevropejskogo-cifrovogo-banka.html>
8. Кто съест мировые банки / Власть денег. – 2016. – № 5 (442) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dsnews.ua/future/kto-sest-mirovye-banki-04052016111700>
9. Названо найкращий цифровий банк в Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/384800/nazvano-najkrashhyj-tsyfrovyj-bank-v-yevropi>

10. Payment Services Directive and Interchange fees Regulation: frequently asked questions. EUROPEAN COMMISSION. – Brussels. – 2013. - 24 July [Electronic Resource]. – Mode of access : http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-719_en.htm
11. Передерий Константин. Как построить в Украине экономику инноваций / Константин Передерий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://delo.ua/tech/kak-postroit-v-ukraine-ekonomiku-innovacij-295863/>
12. Размывание границ: Как компании сегмента FinTech влияют на сектор финансовых услуг. Всемирный обзор сегмента FinTech - Март 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pwc.ru/ru/banking/publications/fintech-global-report-rus.pdf>
13. Рост ВВП и новые рабочие места: в чем преимущества цифровых финансов? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://psm7.com/rost-vvp-i-novye-rabochie-mesta-v-chem-preimushhestva-cifrovyyh-finansov.html>
14. Сталф В. Мир, в котором не будет наличности, – лишь вопрос времени / В. Сталф // Власть денег. – 2016. - №5 (442) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dsnews.ua/future/valentin-stalf-mir-v-kotorom-ne-budet-nalichnosti-lish-04052016150500>
15. The Role of Financial Services in Society Understanding the impact of technology - enabled innovation on financial stability. WORLD ECONOMIC FORUM, 2016 – 16 p. [Electronic Resource]. – Mode of access : http://www3.weforum.org/docs/WEF_FS_RoleFinancialServices_Society_Stability_Tech_Recommendations_2016.pdf
16. The Fintech 2.0 paper. Rebooting Financial Services [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://www.oliverwyman.com/insights/publications/2015/jun/the-fintech-2-0-paper.html#.V-VYm4iLS71>
17. The Future of Fintech and Banking: Digitally disrupted or reimaged ? – 12 p. [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://www.fintechinnovationlablondon.co.uk/media/730274/Accenture-The-Future-of-Fintech-and-Banking-digitallydisrupted-or-reima-.pdf>
18. Управление. 10 трендов в мире финтеха, которые полезно знать стартапам [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://habrahabr.ru/company/payonline/blog/298592/>
19. Управление. Экскурсия по мировым финтех-хабам [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://habrahabr.ru/company/payonline/blog/305570/>
20. Цифровая революция добьет банки / Власть денег. – 2015. – № 5 (430) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dsnews.ua/economics/tsifrovaya-revolyuutsiya-dobet-banki-08052015185300>

Хоружий Д.,
аспірант кафедри банківської справи,
Київський національний торговельно-економічний університет

КРИЗИ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ: ТИПОЛОГІЯ ТА ЧИННИКИ КРИЗОГЕННОСТІ

Банківські кризи є надзвичайно складним, багатофакторним явищем, яке потребує системного аналізу. Досить поширеною точкою зору на природу виникнення фінансових криз у банківській системі є розуміння кризи як неминучого наслідку попереднього бурхливого розвитку банківської системи. У першу чергу – надмірного і необґрунтованого нарощування банками роздрібною і корпоративного кредитного портфелю, з неконтрольованими ризиками, збільшення обсягів міжбанківських кредитних операцій та нарощуванням гібридних кредитних інструментів.

Наприклад, дослідник К.С. Тихонков, аналізуючи витoki глобальної фінансової кризи 2008 року, приходять до висновку, що «це питання не замикається тільки на локальній проблемі ненадійних позичальників, а є наслідком випуску банками надмірно ризикованих фінансових інструментів..., так званого хижацького кредитування» [3]. Найпершими проявами кризи автор називає різке стиснення банківської ліквідності, банкрутство банків, зниження фондових індексів та стрімке погіршення якості банківських активів.

На кредитну або боргову природу сучасних криз вказує і такий дослідник як Х. Мінські, автор теорії фінансової нестабільності (крихкості). Вивчаючи розвиток і взаємозв'язок реальних та фінансових процесів, дослідник приходять до висновку, що саме зростання залежності корпоративного сектору від зовнішнього, у т.ч. кредитного, фінансування порушує фінансову стабільність в економіці та наближає її до боргової кризи [9]. А слідом за борговою виникає і реальна криза, у вигляді скорочення інвестицій, зростання інфляції, падіння економічного розвитку, зниження реального життєвого рівня населення тощо.

Економісти МВФ доводять, що основна причина сучасної глобальної кризи – поява на фінансових ринках величезної кількості віртуальних грошей і фінансових зобов'язань, не забезпечених реальним капіталом, фактично – віртуалізація світової фінансової та банківської систем [5]. На думку представників МВФ, головним каталізатором кризи

виступають транснаціональні банки, які стимулюють фактично неконтрольований приріст грошової маси через емісію похідних фінансових інструментів.

Відповідно до концепції фінансового акселератора, чинником, який підсилює ступінь і глибину кризи, є невідповідність між залученими банками ресурсами (в першу чергу, депозитами населення) і виданими корпоративному та приватному секторам кредитами. У світовій практиці саме депозити населення, частка яких у формуванні банківських ресурсів коливається від 25% до 45–50%, залежно від країни, виступають відносно стабільним і довгостроковим джерелом ресурсів. Використовуючи дане джерело, банки розвивають активні операції, в тому числі з довгими часовими горизонтами – інвестиційні кредити корпоративному сектору, приватні іпотечні кредити тощо. У тому випадку, коли видані кредити не забезпечені достатньою мірою залученими коштами, виникає ресурсний і часовий розрив (GAP) банківських активів і пасивів, тим самим створюються додаткові ризики банківської стійкості.

В умовах недостатності залучених коштів, на тлі надмірного нарощування кредитного портфеля і погіршення його якості, банки починають відчувати серйозну кризу ліквідності. З одного боку, це змушує їх звертатися до додаткового рефінансування центрального банку (ЦБ), яке здатне нейтралізувати тільки поточні ризики банківської ліквідності. З іншого боку, банки активно виходять на ринки запозичень і залучають боргове фінансування, у тому числі за рахунок випуску гібридних фінансових інструментів з високим рівнем ризику (облігації, деривативи), не забезпечених досить надійними і якісними активами. Підсумком є лавиноподібне наростання емітованих банками гібридних фінансових інструментів, що не тільки сприяє акумуляції надмірних ризиків стійкості та платоспроможності, але й призводить до утворення боргової кулі (боргової піраміди) за типом тих, які виникли напередодні фінансово-економічної кризи 2008–2009 років та істотно дестабілізували світову фінансову систему.

Отже, можемо дійти до висновку, що банківська система відіграє дуже важливу роль, як в ініціюванні, так і в стимулюванні розвитку фінансово-економічних криз. На характер і глибину розвитку кризових явищ впливають такі фактори як тип банківської системи та її роль у розвитку економіки країни; розрив (GAP) між залученими і виданими коштами, валютна збалансованість банківських активів і пасивів, а також ступінь використання банками гібридних інструментів фінансування.

Щодо класифікації банківських криз, то у науковій літературі із цього приводу існують різноманітні точки зору. Сама важливість класифікації банківських криз пов'язана з необхідністю, по-перше, систематизації отриманих раніше матеріалів, результатів та висновків; по-друге, диференціації підходів та інструментарію при розробці превентивного механізму запобігання кризам у банківському секторі.

Базуючись на результатах здійсненого дослідження, можемо запропонувати класифікацію криз у банківському секторі, в основу якої покладено поділ їх за дев'ятьма ключовими ознаками: джерелами походження; масштабами розповсюдження, термінами дії; пріоритетною сферою впливу на банк; способом виявлення кризових процесів; очікуваними наслідками для банку; природою кризо утворюючих факторів; можливістю попереднього впливу на дані фактори та глибиною кризи.

За джерелами походження пропонуємо розподіляти чотири основні категорії банківських криз: обумовлені загальною макроекономічною нестійкістю і розгортанням несприятливих процесів у зовнішньому економічному середовищі (світу, певного регіону чи окремої країни); банківські кризи, сформовані під впливом волатильності міжнародних фінансових ринків; кризи, зумовлені недостатньо виваженою і ризикованою політикою самих банків (надмірне кредитування, незбалансована ресурсна база, спекулятивні операції на фінансових та валютних ринках), а також кризи, що мають трансфертний характер і виникають, у першу чергу, через розвиток транскордонних банківських операцій – відкриття банками з розвинених країн філій і відділень у країнах, що характеризуються підвищеними ризиками.

Кризи першого типу, викликані макронеустійкістю, безпосереднім чином пов'язані з виконанням банками своїх функцій, у першу чергу – підтримки економічного розвитку та стимулювання економічного зростання. Будучи тісно пов'язаними з реальним економічним сектором, банки одними з перших відчувають на собі негативні імпульси макроекономічної нестабільності, що при відсутності превентивних попереджувальних заходів та адекватної реакції на виниклі загрози можуть зумовити глибоку кризу.

Якщо кризи першого типу мають переважно об'єктивне економічне походження (нижня фаза економічного циклу, спад, рецесія тощо), то кризи другого типу пов'язані з особливою природою фінансового ринку, а саме – його високою волатильністю (нестійкістю) та підвищеними ризиками. Тому відсутність належного контролю та обмежень для проведення банками операцій на фінансових ринках може зумовити

виникнення банківської кризи навіть тоді, коли об'єктивних економічних причин для цього не існує.

Кризи третього типу зумовлені непродуманою політикою самих банків, що характеризується агресивним підходом до побудови ризик-менеджменту і значною часткою операцій із підвищеними ризиками. Кризи даного типу можуть виникати локально в окремих банках навіть при відносній економічній стабільності та стійких фінансових ринків, однак при наявності першого і другого джерела небезпек третій фактор (невважена банківська політика) може тільки поглибити їх.

Глобалізація світової банківської системи та активні інтеграційні процеси у банківському секторі зумовили появу нової тенденції – зростання обсягів транскордонних банківських операцій, а разом із цим призвели до появи нового джерела банківських криз трансфертного характеру, які фактично виникають через трансферт ризику із нестійких ринків до стійких та стабільних банківських секторів. Нарешті, п'ятий тип криз у залежності від джерел походження – це кризи інтегрованого характеру, серед причин появи яких присутні усі перераховані вище джерела.

За масштабами поширення кризи поділяються на глобальні, які охоплюють всю світову економіку; регіональні, що поширюються на групу країн або їх регіонально-інтеграційне об'єднання; кризи країни, тобто ті, що охоплюють банківську систему окремої країни; секторальні чи галузеві – кризи, які розповсюджуються на групу банків схожої спеціалізації, а також мікрокризи, або кризи, які виникають на рівні одного окремого банку і не стосуються банківської системи у цілому.

Масштаби поширення кризи значною мірою пов'язані з тим, на якому рівні ієрархії виникають їх джерела. Зокрема, якщо мова йде про економічну нестійкість світової економіки, то зумовлена цим банківська криза напевне матиме глобальний характер. У той же час кризи трансфертного характеру переважною мірою є регіональними, оскільки зазвичай поширюються на групу країн, із якими відзначається висока частка транскордонних банківських операцій.

За терміном дії кризи у банківському секторі поділяються на чотири основні групи:

- труднощі над короткострокового характеру, що обумовлюють проблеми з миттєвою ліквідністю та можливий технічний дефолт банків (дані проблеми легко вирішуються через залучення рефінансування від ЦБ, однак при хронічному характері проблема може перейти з над короткостроковою в коротко- та середньострокову);

- проблеми коротко – і середньострокового характеру, передусім пов’язані із порушенням строкової рівноваги в структурі банківських активів та пасивів;
- фінансові проблеми, що мають довгостроковий характер – системні збитки банків, недостатність власного капіталу, втрата ресурсної бази і неможливість виконання своїх зобов’язань перед вкладниками;
- структурні фінансові кризи, що свідчать про неієздатність банку чи усієї банківської системи та вимагають радикальних змін.

Фактично, першу групу чинників ще не можна вважати достовірними індикаторами існування кризи – скоріше вони є передвісниками їх появи, вказуючи на порушення фінансової рівноваги банків та необхідність застосування адекватних коригувальних заходів. При цьому по мірі того, як банківська криза загострюється, чинники короткострокового характеру змінюються більш довгостроково орієнтованими тенденціями, найгіршим проявом чого може стати структурна фінансова криза, що свідчить про неієздатність банку чи усієї банківської системи функціонувати за незмінних умов і вимагає радикальних перетворень.

Серед пріоритетних сфер впливу кризових чинників на банки розглядаються їх фінансові результати (кризи зумовлюють скорочення доходів, зростання витрат та падіння прибутків), величина регулятивного капіталу банку 1-го та 2-го рівня (криза не лише вимиває банківський капітал через прямі збитки, але й призводить до формування сумнівної заборгованості, яка вимагає додаткової капіталізації для утворення резервів), строкова структура банківських активів і пасивів, загальна волатильність банківських активів та джерел їх формування та зростаючий рівень ризиків, на які наражаються банки при здійсненні традиційних операцій.

Логічно пов’язаним із попереднім класифікаційним чинником є фактор способів виявлення кризових процесів у банківській діяльності. Відповідно до цього фактору, банківські кризи зумовлюють: 1) збитковість банківської діяльності; 2) незадовільну ліквідність та порушення пропорцій між активами і пасивами; 3) недостатній рівень капіталізації; 4) волатильність ресурсної бази; 5) недотримання основних нормативів банківської діяльності; 6) відсутність можливостей і перспектив у банку для подальшого розвитку.

Можливі наслідки фінансової кризи для банку безпосереднім чином пов’язані із джерелами походження, масштабами поширення, терміном дії, пріоритетними сферами впливу та способами виявлення кризових процесів. Пропонуємо їх класифікувати наступним чином:

1) перегляд політики банку щодо основних активних операцій (кредитних, інвестиційних, операцій на фінансовому ринку) і трансформація моделі банківського ризик-менеджменту; 2) одержання додаткового рефінансування, докапіталізація або реструктуризація зобов'язань банку для відновлення рівноваги у структурі активів та пасивів; 3) зміна стратегії та політики розвитку банку, реінжиніринг ключових бізнес-процесів, перегляд фінансових та ринкових пріоритетів; 4) реструктуризація банку (ліквідація окремих підрозділів, дроблення, укрупнення, поглинання тощо); 5) банкрутство чи повна ліквідація банку як юридичної особи.

За природою кризоутворюючих факторів пропонуємо виділяти кризи, зумовлені дією об'єктивних чинників (політичними потрясіннями, економічними рецесіями, падінням фінансових ринків тощо); кризи, обумовлені суб'єктивними чинниками (передусім пов'язані із невиваженою політикою самих банків, яка не забезпечує достатній контроль ризиків і не гарантує фінансову стійкість банкам); кризи, обумовлені регулятивними чинниками (занадто ліберальна система регулювання банків, невиважені економічні нормативи регулювання банківської діяльності, неефективний макропруденційний нагляд та система банківського контролю), а також кризи, зумовлені ірраціональними чинниками (поширенням кризи через фінансову паніку, різким падінням довіри населення до банків, інформаційною пропагандою можливої ескалації банківських криз у ЗМІ тощо). Помітимо, що ірраціональні чинники зазвичай є супутніми до об'єктивних, суб'єктивних і регулятивних чинників та переважно виникають вже на тлі появи фінансової кризи, однак в окремих випадках і вони можуть самотійно спровокувати локальну кризу певного конкретного банку (наприклад – у разі інформаційної атаки конкурентів).

Не менш важливий класифікаційний чинник із точки зору попередження кризових явищ – можливість впливу та керування кризоутворюючими факторами. Відповідно до нього, нами пропонується виділяти: 1) чинники, відносно яких можлива тільки пост-реакція банків, без попереднього прогнозування та можливості застосування превентивних заходів; 2) чинники, щодо яких можливе часткове передбачення появи кризового фактору (оцінка імовірності) та сценарний прогноз реакції на нього; 3) кризові фактори, що цілком прогнозовані і перебувають у межах чіткого контролю наглядових органів, у т.ч. із забезпеченням можливості оцінки реакції банків на кризу (встановлення

банківських нормативів, стрес-тестування банківської системи) та 4) кризоутворюючі чинники мають локальний характер і цілком перебувають у межах впливу та контролю самого банку.

За таким чинником як глибина фактичного розповсюдження банківської кризи пропонується виділяти:

1) передкризовий стан, коли фіксується зниження певних показників з «фільтраційного списку» (збиток – недостатність капіталу – невідповідність нормативам ліквідності – накопичення валютних та кредитних ризиків – нестійкість ресурсної бази – невиконання зобов'язань перед вкладниками – тимчасова адміністрація або банкрутство) лише в окремих банках, при цьому процес цей не поширюється на всю банківську систему;

2) криза початкового етапу, коли незначна частина показників з «фільтраційного списку» вже вийшла за допустимі межі, однак процес ще не поширюється на системно-значимі банки;

3) потужна фінансова криза, коли значна частина показників з «фільтраційного списку» вже вийшла за допустимі межі, при цьому проблеми фіксуються у тому числі в системно важливих банках;

4) глибока системна криза, яка зачіпає усю банківську систему – більшість показників «фільтраційного ланцюгу» порушені, які фіксуються у тому числі у більшості системно важливих банків.

Одним із найважливіших завдань в антикризового управління у банківському секторі є рання діагностика кризових явищ, спрямована на своєчасне недопущення масштабних (системних) криз, які тягнуть за собою найвищий рівень ризиків і збитки для банківської системи. Наразі цьому питанню присвячено достатньо уваги у наукових дослідженнях, проте остаточний релевантний набір індикаторів кризогенності не сформовано.

Зокрема, серед вчених немає однозначної думки щодо того, які з показників є самостійними, найбільш адекватними індикаторами системної фінансової кризи у банківському секторі, що однозначно дозволяють ідентифікувати факт її наявності. Немає єдиної думки і щодо того, які фактори генерують виникнення криз; які показники чи явища передують банківським кризам, а які супроводжують на етапі раннього зародження, дозволяючи тим самим сформувавши базу для ранньої діагностики і ефективного прогнозування системних банківських криз. Більш того, з приводу самого розуміння масштабності або системності банківської кризи серед вчених ведуться певні дискусії.

Наприклад, Т.А. Ромащенко приходиться до висновку, що «на практиці межа між системною банківською кризою та фінансовими проблемами окремих банків є вкрай тонкою, адже приватні проблеми неспроможності фінансових установ можуть накопичуватися, зачіпаючи все більше банків та збільшуючи загрозу того, що всі вони у найближчому майбутньому можуть одночасно виявитися банкрутами». При цьому автор зазначає, що критеріями віднесення окремого банку до проблемних чи нестійких є «погіршення якості активів, збиткова діяльність і втрата власного капіталу» [2].

О.Я. Озерова розширює розуміння системності банківської кризи за рахунок акцентування на глибині і масштабах очікуваних збитків. Так, під системною банківською кризою автора розуміє «нездатність банківської системи виконувати свої посередницькі функції з акумуляції і мобілізації грошових коштів, надання кредитів, проведення розрахунків і платежів, а також порушення процесу надання фінансових послуг, що призводить до серйозних негативних наслідків, як для реального сектора економіки, так і для усього фінансового сектора в цілому» [1].

В представленому визначенні акцент зроблено на тому, що під впливом кризи порушується нормальний стан функціонування банківської системи, яка більше не може виконувати свої основні функції, що завдає збитків – як самому банківському сектору, так і економіці. На думку дослідниці, головним критерієм системності кризи є «її масштабність, обсяг виникаючих проблем, пов'язаних з масовим банкрутством кредитних організацій, порушенням платіжного механізму, виникненням несприятливих наслідків в окремих галузях економіки...». Окрім того, важливий акцент робиться на тому, що «криза банківського сектора має достатній потенціал, щоби мати серйозний негативний вплив на реальний сектор економіки країни».

Вітчизняний дослідник В.В. Шпачук надає наступне визначення системної банківської кризи: «об'єктивне стресове явище, проявами якого є порушення сталості банківської системи, нездатність та неспроможність суб'єктів системи дотримуватись обов'язкових вимог банківської діяльності, виконувати покладені на них функції та взяті зобов'язання, що вимагає узгоджених ефективних дій органів державного управління та власників і менеджменту банківських установ» [4].

Таким чином бачимо, що у наукових дослідженнях вчених пострадянського простору поняття системної банківської кризи асоціюється з порушеннями механізму функціонування банківської системи, втратою її стійкості і рівноваги, а також виникненням масштабних негативних

ефектів для фінансового сектору та економіки в цілому. Логічно припустити, що набір релевантних індикаторів банківської кризи має бути пов'язаний саме із зазначеними явищами.

Деяко відмінний погляд на сутність системних банківських криз та набір релевантних індикаторів мають експерти МВФ. На їх думку, банківський сектор піддається системній кризі тоді, коли одночасно спостерігаються такі явища як: 1) «набіг» на банки (банківська паніка, відтік коштів фізичних осіб і корпорацій); 2) масштабні втрати або ліквідація кредитних організацій, а також 3) комплекс регулятивних заходів, які вживаються у відповідь на зазначені негативні шоки для банківського сектора. Масштабність фінансових потрясінь порівнюється із ВВП досліджуваної країни (граничне значення у загальному випадку встановлене на рівні 3–5%), що власне і дозволяє дійти висновку про наявність системної банківської кризи.

Так, визначення індикаторів і критеріїв системної банківської кризи наведені у роботах західних дослідників Laeven (2010) та Laeven і Valencia (2008). Автори вказують, що «при системній банківській кризі спостерігаються масові труднощі компаній фінансового і корпоративного сектору, ... внаслідок чого погіршується якість кредитного портфелю банків, зменшується вільний капітал банківської системи. Ситуація також може супроводжуватися стрімким зниженням вартості таких активів як акції і нерухомість, підвищенням реальних процентних ставок, скороченням або відтоком капіталу з економіки» [7].

Саргіо і Klingebiel (1996) визначають системну банківську кризу як «подію, при якій скорочується капітал банку». В умовах банківської кризи, на думку авторів, «відношення простроченої заборгованості до кредитного портфелю знаходиться в діапазоні – від 5 до 10%» [6].

Констатуємо, що значна увага дослідників зосереджена на визначенні якорних індикаторів, які сигналізують про виникнення системної банківської кризи – як правило, тут розглядаються показники збільшення частки проблемних кредитів понад припустиму межу, стрімкий відтік банківських депозитів, втрата значної частини власного капіталу та виділення суми коштів для підтримки банків, яка перевищує певний відсоток ВВП. Не менш значна увага приділяється і проблемі діагностики банківських криз, при цьому окремо досліджуються як чинники, які можуть генерувати або провокувати фінансові кризи (макроекономічні, фінансові, внутрішньобанківські), так і чинники, які характеризують стійкість банківських систем (ресурсна база, достатність капіталу, стан ліквідності, операційні ризики тощо) до деструктивних явищ.

Одночасно відзначимо, що інтегральних підходів до прогнозування системних криз у банківському секторі, які би розглядали можливість виникнення банківської кризи одночасно, як у контексті сили деструктивного впливу зовнішніх чинників, так і у контексті здатності банківського сектору протистояти цим впливам, дуже не вистачає. Серед причин відсутності інтегральних підходів до дослідження виникнення фінансових криз у банківському секторі варто назвати відсутність на науково-теоретичному рівні понять, які поєднують у собі одночасно і деструктивний вплив зовнішніх чинників і здатність банківського сектору їм протистояти.

На наш переконливий погляд, поняттям, яке дозволить інтегрувати різні підходи до виникнення банківських криз та можливостей побудови їх ранньої діагностики, є кризогенність банківського сектору. Під кризогенністю у банківському секторі пропонуємо розуміти «накопичення зовнішніх суперечностей, диспропорцій, деструктивних явищ і процесів до такого рівня, який перевищує адаптивні можливості банківського сектору, порушує стійкість його розвитку і рівновагу – в результаті виникає суттєвий негативний ефект для банківської системи та економіки у цілому».

У свою чергу кризогенним вважається такий стан, який «ставить під сумнів можливість підтримування фундаментальних характеристик банківської системи – стабільності функціонування, ефективності, динамічності та безперервності розвитку без втручання Центрального Банку».

При цьому під індикаторами або показниками кризогенності варто розуміти «набір одиничних, групових та інтегральних параметрів (сигналів), які системно характеризують найважливіші ознаки фінансової кризи у банківському секторі – джерела, природу, передвісники, підсилювачі (каталізатори) та наслідки впливу деструктивних явищ».

Пропонуємо власну систему класифікації факторів кризогенності в банківському секторі, яка дозволить коректно розподіляти усю сукупність чинників кризогенності за наступними, найбільш важливими з позиції ефективного контролю та превентивного управління, класифікаційними ознаками:

- глибиною поширення дестабілізаційних процесів;
- функціональною природою чинників кризогенності;
- сферою виникнення та прояву дестабілізаційних процесів.

Структурно система класифікації чинників та індикаторів кризогенності банківського сектору виглядатиме наступним чином (рис. 1).

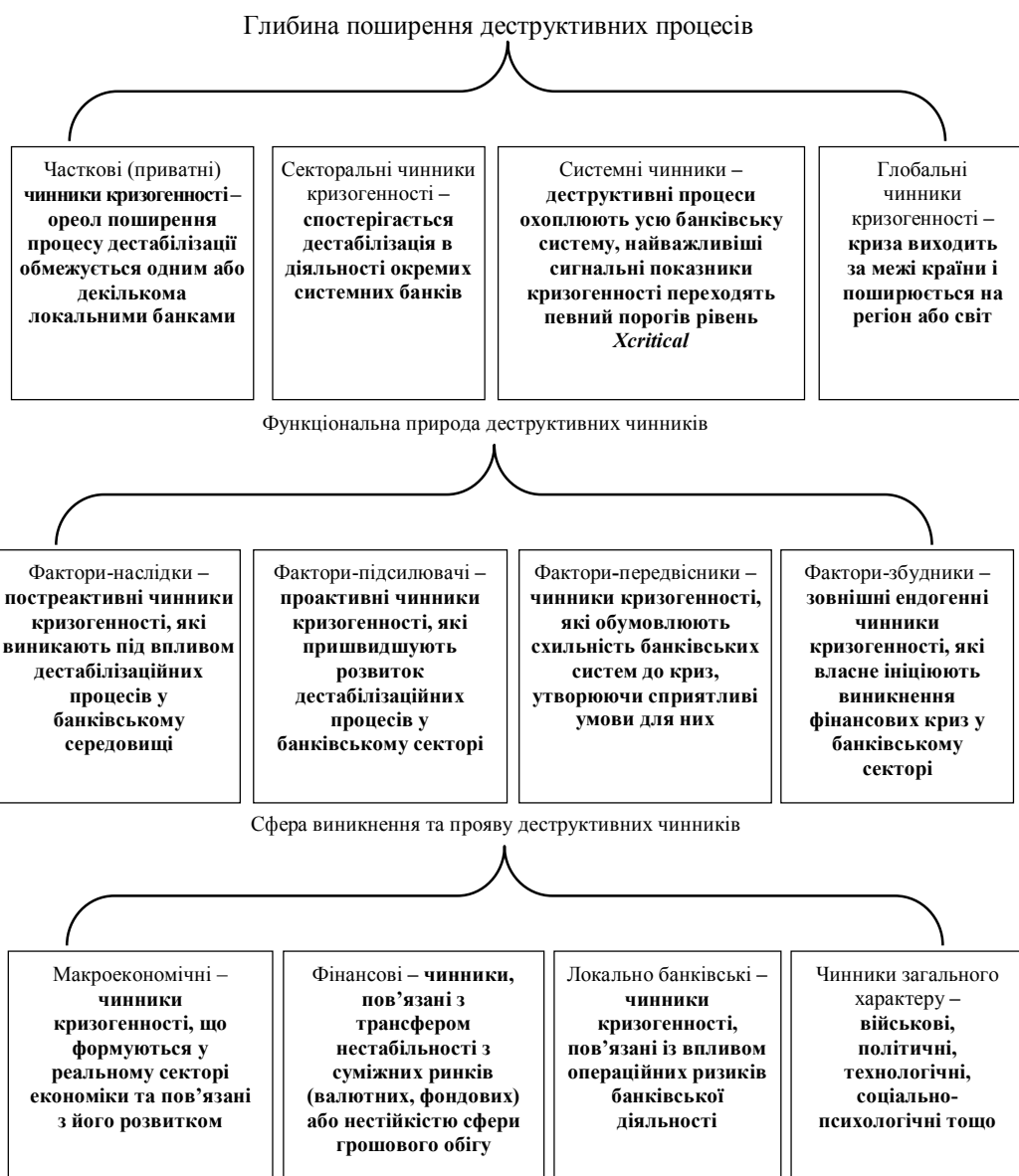


Рис. 1. Класифікація чинників та індикаторів кризогенності у банківському секторі

Джерело: розроблено автором.

Згідно першої запропонованої ознаки – глибини поширення дестабілізаційних процесів – чинники кризогенності поділяються на чотири групи: часткові або приватні, секторальні, системні і глобальні.

Запровадження такої класифікаційної ознаки дозволить чітко ідентифікувати масштаби й глибину поширення деструктивних процесів у банківському секторі та обирати адекватний за потужністю інструментарій оперативного реагування на кризові процеси.

Друга класифікаційна ознака – функціональна природа чинників – розподіляє індикатори кризогенності на чотири групи: фактори-збудники або ініціатори кризи (власне генерують кризу); фактори-передвісники кризи (формують сприятливе середовище для виникнення фінансової кризи у банківському секторі та визначають його схильність до криз); фактори – підсилювачі, які пришвидшують перебігання деструктивних процесів у банківському секторі (структурні та функціональні перекося у розвитку банківського сектору) та фактори-наслідки, які вже виникають під впливом кризових процесів, характеризуючи глибину її поширення і масштабність очікуваних збитків як для банківської системи, так і для економіки у цілому.

Власне, саме фактори-наслідки і виступають якірними індикаторами банківських криз. На нашу думку, виокремлення такої ознаки як функціональна природа чинників кризогенності має вирішальне значення для побудови ефективних сигнальних систем ранньої діагностики фінансових криз у банківському секторі. Адже такий розподіл індикаторів кризогенності дозволить відстежувати фінансові сигнали по ланцюгу «схильність до криз (передвісники) – стан чинників, які провокують кризи (збудники) – швидкість поширення деструктивних процесів (підсилювачі) та їх негативний вплив (наслідки)», оперативно виявляючи надмірні флуктуації в кожній групі, оцінюючи імовірність та масштабність фінансових загроз банківському сектору.

Третя класифікаційна ознака – сфера виникнення і прояву деструктивних чинників – виділяє також чотири групи індикаторів кризогенності: макроекономічні, фінансові, локально-банківські та індикатори загального характеру. Застосування зазначеної ознаки класифікації дозволяє віднести індикатори кризогенності до певного економічного сектору (сегменту), тим самим створюється фундамент для ефективного, секторально-виваженого управління запобіганням фінансових криз у банківській сфері – як на рівні своєчасного запровадження превентивних заходів з недопущення кризи, так і оперативного вживання стабілізаційних процедур по швидкій нейтралізації виниклих деструктивних процесів.

Висновки. Запропонована класифікація криз у банківському секторі не лише дозволить більш глибоко зрозуміти природу виникнення, механізми поширення та напрями і сфери прояву кризових процесів у діяльності банків, але й створить фундамент для розробки

методики ідентифікації, ранньої діагностики та попередження фінансових криз у банках. У першу чергу це дасть змогу розробити систему показників для оцінки глибини розвитку кризових процесів та системного виявлення загроз фінансовій стійкості як окремих банків, так і усієї банківської системи.

Необхідність чіткої систематизації та класифікації індикаторів кризогенності продиктована вимогами побудови сигнальної підсистеми ранньої діагностики кризових явищ, адже саме вона утворює фундамент впровадження ефективного механізму регулювання запобігання фінансових криз у банківському секторі.

Логічним напрямом подальшого дослідження має стати практична розробка й обґрунтування показників кризогенності для банківського сектору України. Їх виділення, угруповання й систематизація сформує методичну основу для побудови сигнальної моделі ранньої діагностики і прогнозування виникнення потужних криз у вітчизняному банківському секторі.

Література

1. Озерова Е.Я. Особенности кризисов банковской системы России 1998 и 2008 годов: причины и последствия// Дис. кандидата экономических наук. – Москва, 2012. – 211 с.
2. Ромащенко Т.А. Стратегия и тактика денежно-кредитной политики в условиях мирового экономического кризиса / Т.А. Ромащенко // Вопросы экономики. – 2010. – № 1. – С. 4–20.
3. Тихонков К. С. Обеспечение устойчивости и безопасности банковской системы России при переходе к модернизационному развитию : Дис.. доктора экономических наук : 08.00.10 / Тихонков К.С. ; Ин-т экономики РАН. – Москва, 2010. – 450 с.
4. Шпачук В.В. Криза банку та банківської системи: основні поняття, суб'єкти державного управління. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=155>
5. Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools. Basel Committee on Banking Supervision, January 2013, 175p.
6. Caprio, G. & Klingebiel, D., 2003. Episodes of systemic and borderline financial crises, б.м.: World Bank.
7. Laeven, L. & Valencia, F., 2010. Resolution of banking crises: the good, the bad, and the ugly. International Monetary Fund, Issue Working Paper 10/146.
8. Minsky H.P., 1982. The Financial Instability Hypothesis. Working Paper 74, Jerome Levy Economics Institute.
9. Minsky H.P., 1982. The Financial Instability Hypothesis. Working Paper 74, Jerome Levy Economics Institute.

Чугунов І.Я., д-р екон. наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України,
завідувач кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет

БЮДЖЕТНА СТРАТЕГІЯ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Бюджет як суспільно-економічна категорія відображає відповідні відносини у процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту щодо вироблення, розподілу, споживання послуг і регулювання соціально-економічного розвитку з метою задоволення потреб суспільства. З іншого боку бюджет – це категорія, що синтезує у собі відносини, які виникають у процесі цілеспрямованого впливу держави на суспільне відтворення.

Виникнення бюджетних відносин і зміни в них відбуваються внаслідок розвитку економіки, яка є передумовою і одночасно об'єктом їх впливу. Однак слід зазначити, що можливості використання бюджету в макроекономічному регулюванні пов'язані з умовами і результатами виробництва, рівнем розвитку економічних відносин. Отже, бюджетна система є адаптивним механізмом у системі регулювання економіки, спрямованим на забезпечення адекватності регулятивних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища з метою економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць.

Призначення бюджетної політики є продуктом еволюції ролі та значення функцій держави в суспільно-економічному розвитку. Бюджетне регулювання є невід'ємним елементом бюджетної політики, залежним від показників макроекономіки, та має адаптувати відповідні механізми, інструменти і важелі з метою ефективного впливу на соціально-економічні процеси. В умовах трансформації економіки бюджетна політика має реалізувати адаптаційно-регуляторний потенціал для виходу на траєкторію економічного зростання.

Як суспільно-економічна категорія бюджетна політика має певну структуру, яка охоплює суб'єкт, об'єкт і взаємозв'язки між ними, відповідний набір методів та інструментів регулювання згідно з визначеними у суспільстві цілями та завданнями. До структурних елементів бюджетної політики також належать: розроблення науково обґрунтованої концепції розвитку бюджету, яка формується на основі вивчення потреб сучасного стану суспільного розвитку, тенденцій соціально-

економічного розвитку та стратегічних пріоритетів держави; визначення основних напрямів формування та використання бюджетних ресурсів на перспективу і поточний період; здійснення заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей.

Суспільство через систему виборів надає довіру і надає відповідні повноваження парламенту, уряду для розробки і реалізації соціально-економічної політики розвитку країни. Довіра в системі бюджетних відносин можна визначити як впевненість суспільства до справедливого перерозподілу через бюджет валового внутрішнього продукту країни. У Конституції України визначено, що бюджетна система України будується на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами. Держава прагне до збалансованості бюджету України. Регулярні звіти про доходи і видатки Державного бюджету України мають бути оприлюднені.

Використання інституту довіри в системі розвитку бюджетних відносин з урахуванням основних принципів інституційної архітектури надасть можливість підвищити якісний рівень функціонування і збалансованості бюджетної системи, прозорості бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку країни.

Із метою розробки та реалізації збалансованого бюджетного регулювання протягом певного часового інтервалу бюджетна політика повинна визначатися, з одного боку, з урахуванням циклічності економічного розвитку, з іншого – стану державних фінансів і запасу стійкості бюджетної системи, суттєве зменшення якої може призвести до ускладнення проведення ефективного бюджетного регулювання для позитивного впливу на економічне зростання. Система бюджетного регулювання як одна з основних складових системи державного регулювання економіки є сукупністю функціональних фінансово-бюджетних та економічних елементів, зокрема, дохідна частина бюджету, видаткова частина бюджету, дефіцит (профіцит) бюджету, державний борг, податкове регулювання, міжбюджетні відносини, економічні процеси країни, зовнішнє економічне середовище та взаємозв'язки між ними.

Бюджетна політика забезпечення та регулювання пріоритетів подальшого розвитку суспільства повинна враховувати відповідну переорієнтацію економіки на переважно ендогенні чинники економічного зростання з огляду на євроінтеграційні процеси. При цьому бюджет як вагомий елемент системи державного регулювання економіки має спиратися на довгострокову програму економічного й соціального розвитку країни. Основні напрями бюджетної політики мають формуватися із чітким виділенням пріоритетів, на засадах комплексного

підходу з урахуванням виявлених проблем та аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, які визначають процеси розвитку суспільства.

Одним з основних інструментів державного регулювання соціально-економічного розвитку є перспективне бюджетне планування, зміст якого полягає у розробці основних напрямів формування та використання бюджетних коштів на середньо- та довгостроковий період, зважаючи на необхідність виконання завдань, які постають перед суспільством на певному етапі його розвитку.

Проведення цілеспрямованої фінансово-бюджетної політики передбачає запровадження стратегічного бюджетного планування. У процесі перспективного бюджетного планування створюються умови для розв'язання найважливіших проблем державного впливу на економічний розвиток. Розробка і реалізація бюджетної стратегії є необхідною умовою підвищення якості процесу бюджетного планування, посилення впливу бюджетного регулювання на соціально-економічний розвиток країни. З метою активізації впливу бюджетної стратегії на соціально-економічний розвиток суспільства потрібно вживати заходи, спрямовані на підвищення рівня збалансованості й прозорості бюджету, ефективності витрачання бюджетних коштів, удосконалення міжбюджетних відносин, забезпечення якісного виконання бюджетів усіх рівнів, здійснення дієвого фінансового контролю.

Бюджетна політика має бути узгодженою з пріоритетами макроекономічного регулювання, важливим є визначення основних напрямів бюджетних видатків з метою забезпечення стратегічної спрямованості розвитку економіки країни. Планування бюджетних показників має ґрунтуватися на агрегованих показниках економічного і соціального розвитку, у процесі бюджетного прогнозування належить враховувати показники, які характеризують динаміку стану економіки з урахуванням впливу зовнішніх чинників, визначати взаємний вплив фінансово-бюджетних і соціально-економічних показників, оптимізувати розподіл та оцінити ефективність використання бюджетних ресурсів у короткостроковій і середньостроковій перспективі для розв'язання питань забезпечення обмеженими бюджетними ресурсами пріоритетних напрямів розвитку економіки та соціальної сфери [1].

Метою бюджетної стратегії є забезпечення відповідного рівня соціально-економічного розвитку суспільства з урахуванням збалансованості державних фінансів, що реалізується через інститути бюджетного регулювання, державного фінансового контролю. Державне регулювання в сучасних умовах являє собою макроекономічний регулятор відтворювальних процесів, спрямований на реалізацію стратегічних

пріоритетів соціально-економічного розвитку держави. Прогнозування бюджету є важливим інструментом державного регулювання економічних і соціальних процесів, оскільки обґрунтовує напрями використання бюджетних коштів у майбутньому з урахуванням визначених цілей та пріоритетів соціально-економічного розвитку держави на довгострокову перспективу.

Досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни залежить від ступеня врахування в бюджетній політиці особливостей інституційного середовища, функціонування фінансово-економічних відносин, динаміки суспільного розвитку. Бюджетне стратегічне планування є одним з вагомих інструментів економічної політики держави, яке ґрунтується на визначенні параметрів формування доходів і видатків бюджету, дефіциту бюджету, управління державним боргом, здійсненні регулювання міжбюджетних відносин на перспективний період у взаємозв'язку з основними цілями і завданнями економічного і соціального розвитку держави. Доцільним є формування в країні відповідних інституційних умов для підвищення рівня ефективності бюджетних видатків та результативності бюджетного процесу.

Бюджетна стратегія є вагомою складовою державного регулювання соціально-економічного розвитку суспільства. Становлення фінансових відносин відбувається в умовах трансформації економіки, яка є передумовою і одночасно об'єктом її впливу. Виходячи зі стратегії розвитку економіки, пов'язаної з підвищенням рівня її ендогенної складової, необхідні відповідні інституційні зміни у системі фінансово-бюджетного регулювання економіки, що формується у певному інституційному середовищі та являє собою сукупність таких фінансово-бюджетних і економічних складових, як дохідна частина бюджету, видаткова частина бюджету, дефіцит бюджету, державний борг, податкове регулювання, міжбюджетні відносини, економічні процеси в країні, зовнішнє економічне середовище та взаємозв'язки між ними. Перетворення системи фінансово-бюджетного регулювання значною мірою пов'язано зі зміною інституційного середовища суспільства, складові фінансової політики удосконалюються з розвитком соціально-економічної сфери, економічної стратегії та характеризують адаптаційні можливості архітекtonіки фінансової системи.

Бюджетне регулювання впливає як одночасно, так і з лагами у часі на темпи соціально-економічного розвитку, а також на стійкість і збалансованість фінансової системи. Основним завданням бюджетної політики є забезпечення виконання завдань соціально-економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць, однак

при цьому важливою є підтримка передусім запасу стійкості бюджетної системи. З метою розробки і реалізації збалансованого бюджетного регулювання протягом певного періоду бюджетна політика має визначатися виходячи з циклічності економічного розвитку, а також зі стану державних фінансів і запасу стійкості бюджетної системи, суттєве зменшення якого може призвести до ускладнень у проведенні ефективного бюджетного регулювання щодо позитивного впливу на економічне зростання. Інституційний підхід передбачає розгляд бюджетного регулювання як динамічної системи, що постійно вдосконалюється та адаптується до основних завдань соціально-економічного розвитку [2].

Для досягнення достатнього рівня бюджетної результативності важливим є упорядкування та оптимізація кількості бюджетних програм, зокрема шляхом складання головними розпорядниками бюджетних коштів плану діяльності на наступні за плановим два бюджетні періоди відповідно до середньострокових пріоритетів; розробки та затвердження паспортів бюджетних програм, складання звітів про їх виконання; здійснення управління бюджетними коштами у межах встановлених бюджетних повноважень та проведення оцінки ефективності бюджетних програм, внутрішнього фінансового контролю за повнотою надходжень, взяттям бюджетних зобов'язань розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів.

З метою проведення збалансованої бюджетної політики важливим є забезпечення подальшого розвитку методологічних засад середньострокового бюджетного прогнозування та програмно-цільового методу планування видатків бюджету, посилення взаємозв'язку річного і перспективного бюджетного планування, застосування сучасних форм і методів управління бюджетними коштами, державним та місцевим боргом, зміцнення фінансової основи місцевих бюджетів, удосконалення системи державного внутрішнього фінансового контролю та посилення відповідальності учасників бюджетного процесу; посилення стимулюючої функції податкової системи та приведення її у відповідність з пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку.

Впровадження інституційного підходу до дослідження бюджетної політики є важливим та включає визначення ознак інституту бюджетного регулювання, інституційного середовища, яке забезпечує його функціонування, трансакційних витрат із застосуванням теорії суспільного вибору. Інститути бюджетної системи мають складну внутрішню структуру норм, правил, еволюція цих інститутів тісно пов'язана з розвитком інститутів державного управління, макроекономічного регулювання. Інститути можна представити як результат процесів, що

відбувалися в попередніх періодах часу, і тому вони відповідають насамперед минулому середовищу. Вагомим є визначення ступеня адекватності цих інститутів сучасним обставинам, терміну початку, поетапності, швидкості внесення необхідних інституційних змін. Від цього залежить ефективність розвитку державних фінансів, національної економіки, суспільства в цілому.

Якщо під інститутами розуміти обмеження, що накладаються суспільством на певну діяльність, то інституційні зміни у бюджетному процесі передбачають запровадження низки обмежень відповідно до етапу економічного розвитку. Це, зокрема, рівень інвестиційної складової у бюджеті, дефіцит бюджету та структура джерел його фінансування, обсяг та структура дохідної та видаткової частин бюджету. На основні характеристики функціонування та розвитку соціально-економічних систем у площині суспільного життя з його філософськими, правовими, соціальними, психологічними, культурними особливостями безпосередньо впливають прояви тісного зв'язку таких факторів, як економічна поведінка суб'єктів підприємницької діяльності та чинники, що її визначають; система і структура стимулів та мотивів економічних агентів; норми, принципи, правила економічної поведінки. За таких умов обґрунтована бюджетна політика має бути визначальною у підтримці цілісності бюджетної системи, її збалансованості у середньостроковій перспективі та формуванні дієвого механізму ефективного впливу на поступальний розвиток суспільства. Для цього бюджетна система як адаптивний механізм у системі державного регулювання має спрямовуватися на забезпечення адекватності регуляторних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища з метою розвитку держави та регіонів і на цій основі підвищення добробуту суспільства. Необхідні інститути у сфері державних фінансів формуються у процесі суспільного розвитку, певні функціональні зв'язки, які встановлюються між ними, стають підґрунтям виникнення відповідних фінансових відносин. Інституційне середовище розкриває вплив фінансового механізму на показники економічного і соціального розвитку.

Дослідження взаємозв'язку дієвості бюджетної стратегії в системі державного регулювання та характеристики інституційного середовища країни доводять, що саме інституційне середовище значною мірою створює умови, за яких у межах інституційної архітекtonіки економічної системи вибудовується її складова – інституційна архітекtonіка фінансової системи. Такі умови істотно залежать від низки особливостей країни в історичному та соціокультурному аспектах, становлення інститутів у суспільстві, характеристики його інституційного середовища.

При цьому відбувається тісна взаємодія структури та функціонування інститутів ринкової економіки з інститутами фінансової політики та механізмами їх впливу на соціально-економічний розвиток. Інституційна структура бюджетної стратегії еволюціонує разом з інституційною матрицею державного механізму, яка є складовою інституційної системи суспільства. Відповідно до теорії інституціоналізму інституційні зміни не відбуваються дискретно, для них характерним є поступовий перехід від старих до нових інститутів, залежність від тенденцій попереднього розвитку визначає інституційну стійкість суспільства. Взаємовплив здійснюється між інституційним середовищем суспільства та бюджетною стратегією держави. Позитивні результати запланованих інституційних змін вплинуть на підвищення ефективності механізмів фінансової політики у системі державного регулювання, в іншому разі можуть виникнути відповідні стани системи фінансового регулювання, які проявляються в утворенні інституційних пустот, розривів, що негативно позначатиметься на суспільно-економічному розвитку.

Бюджетна стратегія як складова державного регулювання суспільного розвитку є сукупністю фінансових відносин, інституційного забезпечення щодо формування та використання бюджетних коштів, спрямованих на досягнення фінансово-економічної збалансованості, результативності економічних перетворень. Доцільним є удосконалення інституційних засад результативності бюджетної системи, у тому числі формування доходів бюджету з урахуванням виваженої податкової політики, ефективного планування та використання видатків бюджету, регулювання міжбюджетних відносин, управління державним боргом виходячи з циклічності економічного розвитку, стану державних фінансів, що сприятиме підвищенню динамічної збалансованості бюджету як вагомому інструменту розвитку соціально-економічних відносин країни.

Бюджетне регулювання виступає як сукупність механізмів, що координують фінансові взаємозв'язки щодо формування та використання бюджетних коштів. Основним завданням фінансового, у тому числі бюджетного регулювання, є забезпечення виконання завдань соціально-економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць, однак при цьому важливою є підтримка передусім запасу стійкості бюджетної системи. Механізм реалізації бюджетної політики має інтегруватися в єдину систему державного регулювання економіки.

Досягнення середньо- та довгострокових цілей економічного розвитку держави знаходиться в залежності від ступеня врахування в бюджетній політиці особливостей інституційного середовища суспільства, тому інституційна архітектоніка бюджетної стратегії має

передбачати поліпшення якісних характеристик бюджетних інститутів, які б сприяли розвитку соціально-економічної складової суспільства. Зазначене потребує удосконалення інституційного середовища економічного та бюджетного простору, підготовки відповідних інституційних змін. Важливим аспектом цих змін, який необхідно враховувати при формуванні адекватної інституційному середовищу бюджетної стратегії, є взаємопов'язаність інститутів, їх тісні взаємозв'язки створюють єдину інституційну систему; бюджетний простір у межах інституційної архітектури бюджетної політики є складовою національного інституційного середовища; зміна одного з інститутів без урахування зв'язків в інституційній системі може призвести до порушення збалансованості інституційного середовища. Запозичений із звичних умов інститут та впроваджений в динамічне середовище архітектури бюджетної стратегії може не дати очікуваного результату, що необхідно враховувати при здійсненні відповідних інституційних змін.

Вагомим чинником ефективної бюджетної політики є якість інституційного середовища, зміна якого відбувається у тому числі під впливом розвитку інформаційного потенціалу економіки. Архітектура бюджетної стратегії має створювати інституційні умови функціонування бюджетного механізму з метою дієвого впливу на економічне зростання, всебічний розвиток суспільства, підвищення добробуту населення. Інституційна структура бюджетної стратегії як важлива складова державного регулювання є ефективним інструментом соціально-економічного розвитку країни. Враховуючи, що економічна діяльність здійснюється у межах відповідної інституційної моделі, яка є сукупністю взаємопов'язаних інститутів, ефективна модель бюджетної стратегії має спиратися на інституційне середовище суспільства як систему основних економічних, соціальних, політичних, правових положень, що визначаються історією, традиціями, культурою країни. Створення відповідних інституційних умов для формування та реалізації ефективної бюджетної стратегії потребує використання адаптивної архітектури системи бюджетного регулювання, що сприятиме досягненню збалансованого та стійкого соціально-економічного розвитку держави.

Перетворення системи бюджетного регулювання значною мірою пов'язано зі зміною інституційного середовища суспільства, складові бюджетної політики удосконалюються з розвитком соціально-економічної сфери, економічної стратегії та характеризують адаптаційні можливості бюджетної системи. Зважаючи, що бюджет є найважливішим елементом системи фінансового регулювання економіки, його збалансованість, оптимальність є однією з основних умов економічного зростання,

бюджетна політика має будуватися на основі науково обґрунтованої концепції розвитку бюджетних відносин у складі фінансової політики, спрямованої на створення умов для підвищення якості державних послуг, соціально-економічного розвитку країни. При формуванні бюджетної політики держава повинна виходити з необхідності забезпечення фінансової та соціальної стабільності.

Виходячи зі стратегії розвитку економіки, пов'язаної з підвищенням рівня її ендогенної складової, необхідні відповідні інституційні зміни у системі бюджетного регулювання економіки, що формується у певному середовищі суспільства. Вирішення завдань бюджетної політики залежить від вибору та реалізації методів бюджетного регулювання, тому перш за все при формуванні бюджетної політики необхідно чітко визначити її пріоритети, які повинні бути досягненні при її реалізації. Розвиток суспільства зумовлює необхідність відповідних інституційних змін у взаємовідносинах між учасниками бюджетного процесу та підвищення ефективності бюджетної політики у системі державного регулювання економіки.

Ефективне та результативне використання бюджетних коштів також залишається однією з найважливіших проблем планування й виконання бюджету в умовах достатньо обмежених бюджетних ресурсів, і важливим кроком щодо вирішення цього питання є удосконалення системи управління видатками бюджету в частині підвищення результативності їх використання. Основними завданнями при цьому визначено обґрунтування пріоритетів при розподілі бюджетних ресурсів, застосування принципів перспективного бюджетного прогнозування і планування; оптимізація бюджетних програм з урахуванням загальнодержавних пріоритетів та удосконалення методології оцінки їх результативності; впровадження системи контролю за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів, системи оцінки результативності бюджетних програм та діяльності розпорядників бюджетних коштів. Бюджетна політика, яка реалізується через систему бюджетних механізмів, повинна забезпечувати бюджетну рівновагу та ефективний вплив на соціально-економічні процеси. Механізм формування обсягу та структури доходів і видатків бюджету є важливою складовою бюджетного регулювання задля забезпечення всебічного розвитку суспільства.

Сучасний етап розвитку бюджетних відносин характеризується посиленням ролі бюджетних видатків у процесі регулювання соціально-економічного розвитку держави та регіонів. За останні роки здійснено вагомі кроки щодо посилення обґрунтованості планування бюджету, його впливу на економічне зростання та соціальний розвиток. З метою

найбільш ефективного розподілу бюджетних ресурсів відбувається подальше удосконалення планування і виконання видаткової частини бюджету на основі програмно-цільового методу, перш за все як складової системи перспективного бюджетного прогнозування та планування. Доцільним є впровадження стратегічного планування в практику роботи головних розпорядників бюджетних коштів та складання ними належних планів діяльності на поточний і наступні три бюджетні періоди, орієнтовані на результат, з метою посилення відповідальності розпорядників бюджетних коштів за досягнення встановлених цілей, упорядкування і підвищення результативності та ефективності державних видатків.

На даному етапі розвитку фінансів необхідне переосмислення сутності бюджетної системи у процесі регулювання економіки, підвищення теоретико-методологічного рівня бюджетної політики та, враховуючи вітчизняний і зарубіжний досвід, розробка на основі виявлених особливостей бюджетного процесу нової парадигми системи бюджетного регулювання, з одного боку, як інструменту впливу, з другого – як об'єкта регулювання економічного розвитку. Розробка і реалізація бюджетної стратегії мають спиратися на науково обґрунтовані положення та результати проведених досліджень з питань ефективності бюджетних відносин, що безперечно посилить збалансованість державних фінансів та створить необхідні умови для підвищення рівня керуваності економічних процесів у країні.

Інституційна модель бюджетної стратегії має поєднати, виходячи з положень економічної архітекtonіки, соціальні та інноваційні бюджетні складові, що забезпечить якісний рівень функціонування фінансово-економічної системи держави. Важливим є проведення подальших наукових досліджень, спрямованих на визначення основних напрямів та механізмів реалізації бюджетної стратегії у системі державного регулювання з урахуванням особливостей інституційного середовища суспільства, що забезпечуватиме більш повне розкриття сутності фінансово-бюджетних відносин як вагомому інструменту соціально-економічного розвитку країни. Зазначене надасть можливість поглибити розуміння економічної сутності бюджету та бюджетної системи як важливого регулятора економічних процесів, що сприятиме ефективному розвитку фінансово-бюджетних відносин.

Бюджетна стратегія є однією з найбільш вагомих складових системи державного регулювання соціально-економічного розвитку країни. Бюджетного регулювання має постійно вдосконалюватися та адаптуватися до інституційних перетворень економічного середовища, динаміки і тенденцій суспільного розвитку, економічної циклічності з

урахуванням необхідності підвищення рівня збалансованості та ефективності функціонування державних фінансів. Результативність бюджетної стратегії визначається як перевищення ефективності видатків бюджету фіскального впливу доходів бюджету. Значення цього перевищення повинно бути найбільшим. Країни, які здатні у певній мірі досягнути зазначеного мають дієвий фінансовий інструмент економічного зростання [2].

Бюджетне регулювання у сфері видатків є важливою складовою фінансової політики, яка суттєво впливає на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць та держави в цілому. Від якості та своєчасності прийняття рішень з питань, зокрема, формування бюджетних видатків залежить збалансованість державних фінансів, рівень ефективності державного регулювання економічних процесів. Через видатки бюджету уособлюється роль держави у регулюванні економічних процесів, забезпеченні макроекономічного зростання, соціальних гарантій населення, вдосконалення структури суспільного виробництва. Бюджетні видатки є важливим інструментом впливу на розвиток економіки і соціальної сфери, оскільки за їх допомогою держава може змінювати структуру виробництва, впливати на результати діяльності економічних суб'єктів, здійснювати соціальні перетворення.

Інститут бюджетного регулювання має ґрунтуватися на сукупності форм, засобів, механізмів формування та реалізації завдань бюджетної політики, які визначають умови взаємовідносин учасників бюджетного процесу. Основними пріоритетними напрямками розвитку бюджетної системи визначено запровадження середньострокового бюджетного планування у розрізі головних розпорядників бюджетних коштів, бюджетних програм; удосконалення методологічних засад програмно-цільового методу планування бюджету; застосування дієвих підходів управління державними фінансами. Однією з основних цілей бюджетної політики є забезпечення стійкого довготривалого економічного зростання, шляхом структурно-інноваційних перетворень економіки, створення сприятливого інвестиційного середовища, достатньо високого рівня соціально-економічного розвитку суспільства з урахуванням збалансованості державних фінансів, що реалізується через інститути бюджетного регулювання.

Із метою посилення впливу бюджетної системи на соціально-економічний розвиток суспільства потрібно вживати заходи, спрямовані на підвищення рівня збалансованості і прозорості бюджету, ефективності витрачання бюджетних коштів, удосконалення міжбюджетних відносин, забезпечення якісного виконання бюджетів усіх рівнів, здійснення дієвого фінансового контролю. Таким чином бюджетна політика як інструмент державного регулювання суспільного розвитку є

сукупністю фінансових відносин, інституційного забезпечення щодо формування та використання бюджетних коштів, спрямованих на досягнення фінансово-економічної збалансованості, результативності економічних перетворень.

Метою бюджетної політики є забезпечення відповідного рівня соціально-економічного розвитку суспільства з урахуванням збалансованості державних фінансів, що реалізується через інститути бюджетного регулювання, державного фінансового контролю. Державне регулювання в сучасних умовах являє собою макроекономічний регулятор відтворювальних процесів, спрямований на реалізацію стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку держави. Перспективне прогнозування видатків бюджету є важливим інструментом державного регулювання економічних і соціальних процесів, оскільки обґрунтовує напрями використання бюджетних коштів у майбутньому з урахуванням визначених цілей та пріоритетів соціально-економічного розвитку держави на середньо- та довгострокову перспективу. Сучасний етап розвитку бюджетних відносин характеризується посиленням ролі бюджетних видатків у процесі регулювання соціально-економічного розвитку держави та регіонів. За останні роки здійснено вагомі кроки щодо посилення обґрунтованості планування видаткової частини бюджету, її впливу на економічне зростання та соціальний розвиток. З метою найбільш ефективного розподілу бюджетних ресурсів відбувається подальше удосконалення планування і виконання видаткової частини бюджету на основі програмно-цільового методу, перш за все як складової системи перспективного бюджетного прогнозування та планування. Доцільним є впровадження стратегічного планування в практику роботи головних розпорядників бюджетних коштів та складання ними належних планів діяльності на поточний і наступні три бюджетні періоди, орієнтовані на результат, з метою посилення відповідальності розпорядників бюджетних коштів за досягнення встановлених цілей, упорядкування і підвищення результативності та ефективності державних видатків [3].

Інституційна рівновага не означає тільки статичну рівновагу, повинна бути і стійка динамічна рівновага, зокрема бюджетна збалансованість важлива також у середньо- та довгостроковій перспективі. Бюджетний механізм має забезпечувати бюджетне регулювання держави, відображати певну спрямованість бюджетних відносин на виконання економічних і соціальних завдань на конкретному етапі розвитку держави. Нині певною мірою розроблено та запроваджено в процес бюджетного планування основні принципи програмно-цільового методу,

однак з метою суттєвого підвищення рівня державного регулювання у сфері видатків бюджету необхідним є удосконалення насамперед науково-теоретичних положень та методологічних основ зазначеного методу з урахуванням як зарубіжного, так і вітчизняного досвіду з цього питання. Наукове обґрунтування проблеми удосконалення методології функціонування програмно-цільового методу планування видаткової частини бюджету безперечно підвищить якість і рівень керованості системи фінансово-бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку держави.

Одним з основних інструментів державного регулювання соціально-економічного розвитку є перспективне бюджетне планування, зміст якого полягає у розробці основних напрямів формування та використання бюджетних коштів на середньостроковий період, зважаючи на необхідність виконання завдань, які постають перед суспільством на певному етапі його розвитку. У процесі перспективного бюджетного планування створюються умови для розв'язання найважливіших проблем державного впливу на економічний розвиток. Проведення цілеспрямованої фінансово-бюджетної політики передбачає запровадження стратегічного бюджетного планування. Середньострокове бюджетне планування є необхідною умовою підвищення якості процесу бюджетного планування, посилення впливу бюджетного регулювання на соціально-економічний розвиток держави. З метою активізації впливу бюджетної системи на соціально-економічний розвиток суспільства потрібно вживати заходи, спрямовані на підвищення рівня збалансованості й прозорості бюджету, ефективності витрачання бюджетних коштів, удосконалення міжбюджетних відносин, забезпечення якісного виконання бюджетів усіх рівнів, здійснення дієвого фінансового контролю.

Встановлення довго- і середньострокових цілей та завдань фінансово-бюджетної політики, кількісних та якісних критеріїв їх виконання і на цій основі визначення обсягів бюджетних ресурсів на перспективу є необхідною умовою підвищення якості процесу бюджетного планування та посилення впливу бюджетної політики на соціально-економічний розвиток держави. Взагалі, необхідною є не лише розробка прогнозних бюджетних показників на середньострокову перспективу, але й визначення бюджетної стратегії до 2050 року з урахуванням циклічності економічного розвитку, що, безперечно, підвищить керованість бюджетного процесу. Від виваженості та своєчасності прийняття зазначених рішень залежить рівень ефективності бюджетної політики та функціонування бюджетної системи в цілому. Разом з тим бюджет як інструмент економічного регулювання має бути збалансованим

як у коротко- так і довгостроковому періодах, що насамперед стосується показників обсягу і структури державного боргу, дефіциту бюджету, дебіторської та кредиторської заборгованості бюджетних установ, заборгованості суб'єктів підприємницької діяльності щодо сплати податків і зборів, рівня виконання запланованих показників бюджетів усіх рівнів. З огляду на це існує потреба у посиленні науково обґрунтованого перспективного бюджетного прогнозування й планування та створення теоретичних основ системи бюджетного регулювання, що підвищить якісний рівень функціонування бюджетної системи як одного з основних інструментів державного регулювання економічного розвитку. Використання інституційного підходу сприятиме прискоренню трансформаційних перетворень у сфері державних фінансів та підвищенню якісного рівня розвитку соціально-економічних відносин у суспільстві.

На сучасному етапі розвитку державних фінансів важливим є підвищення ефективності видатків бюджету як дієвого інструменту впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Економічна сутність ефективності державних видатків як складової системи бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку полягає у сукупності досягнутих результативних показників, що відповідають основним цілям та завданням бюджетних призначень з урахуванням обсягу здійснених видатків бюджету, дієвості інституційних перетворень розвитку суспільного середовища. Доцільним є удосконалення інституційних засад результативності бюджетної системи, у тому числі формування доходів бюджету з урахуванням виваженої податкової політики, ефективного планування та використання видатків бюджету, регулювання міжбюджетних відносин, управління державним боргом виходячи з циклічності економічного розвитку, стану державних фінансів, що сприятиме підвищенню динамічної збалансованості бюджету як вагомому інструменту розвитку соціально-економічних відносин країни.

Література

1. Державне фінансове регулювання економічних перетворень / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Г.В. Канєва та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2015. – 376 с.
2. Чугунов І.Я. Довгострокова бюджетна стратегія у системі економічної циклічності // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 5. – С. 64–77.
3. Чугунов І.Я., Макогон В.Д. Бюджетно-податкова політика в умовах інституційних перетворень // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 4. – С. 79–91.

Шульга Н.П., д-р екон. наук, професор,
завідувач кафедри банківської справи,
Колодізева С.О., канд. екон. наук,
ст. викладач кафедри банківської справи,
Київський національний торговельно-економічний університет

КРИТЕРІЇ ТА ПОКАЗНИКИ ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМНОЇ ВАЖЛИВОСТІ БАНКІВ

Поширення кризових явищ та зростаюча нестабільність світових фінансових ринків, що супроводжується підвищенням рівня ризиків у міжнародному фінансовому середовищі, актуалізувало питання пошуку нових шляхів забезпечення фінансової стабільності та розробки дієвих заходів раннього попередження виникнення системних ризиків. Посилення регуляторних вимог до діяльності системно важливих фінансових установ з боку міжнародних органів та інституцій, серед яких Банк міжнародних розрахунків, Рада з фінансової стабільності, Європейський центральний банк, Європейська система фінансового нагляду, Європейська рада з системних ризиків здійснюється з метою запобігання виникнення кризових явищ у світовій фінансовій системі.

Глобальна фінансова криза 2008 року продемонструвала вразливість фінансового сектору до системних ризиків та довела, що банкрутство одного фінансового інституту може призвести до катастрофічних наслідків для всієї фінансової системи та економіки в цілому. Вирішальну роль у поширенні кризи відіграли великі фінансові інститути, що призвело до необхідності зміни векторів регулювання. Зокрема, виникла об'єктивна потреба у формуванні критеріїв та показників визначення системної важливості фінансових установ (Systemically Important Financial Institutions, SIFIs), серед яких важливе місце посідають системно важливі банки (Systemically Important Banks, SIBs).

Метою дослідження є вивчення світового досвіду щодо ідентифікації системно важливих банків глобального та національного рівнів та оцінювання можливостей його використання в Україні.

Досягнення цієї мети було реалізовано шляхом вирішення наступних завдань:

з'ясування сутності та основних результатів глобальних фінансових реформ, спрямованих на удосконалення регулювання діяльності системно важливих фінансових інститутів;

дослідження особливостей методичних підходів до ідентифікації системно важливих банків (СВБ) глобального та національного рівнів у зарубіжних країнах;

виявлення перспективних напрямів поширення світового та європейського досвіду щодо ідентифікації системно важливих банків в Україні.

Глобальні фінансові реформи, які було проведено в посткризовому періоді, першочергово були спрямовані на мінімізацію ризиків, що впливають на системно важливі фінансові інститути. У ході цих реформ були здійснені наступні заходи.

По-перше, Радою з фінансової стабільності визначено, що системно важливою є фінансова установа, банкрутство або проблеми у функціонуванні якої, у зв'язку з її розміром, складністю та взаємопов'язаністю, може призвести до значних проблем у функціонуванні фінансової системи та економічної діяльності в цілому [8].

По-друге, у листопаді 2011 року лідерами Великої двадцятки на Саміті у Каннах були схвалені методичні засади регулювання діяльності глобальних системно важливих фінансових інститутів (Global Systemically Important Financial Institutions, G-SIFIs) [6], які розроблені Радою з фінансової стабільності (Financial Stability Board, FSB). Необхідність розробки цього документу була викликана посиленням контролю за банківською сферою у зв'язку зі загрозою поновлення глобальної фінансової кризи.

Радою з фінансової стабільності було розроблено міжнародні стандарти ідентифікації системно важливих банків глобального рівня, які передбачають виокремлення п'яти критеріїв (розміру, взаємопов'язаності, взаємозамінності, складності і транскордонній діяльності). Крім того було визначено регуляторні вимоги до системно важливих фінансових інститутів щодо створення додаткових буферів капіталу для мінімізації можливих втрат у майбутньому. При цьому наголошено на необхідності більш інтенсивного та ефективного нагляду за глобальними системно важливими фінансовими інститутами, а також встановлено вимоги до транскордонного співробітництва [6; 8].

По-третє, з метою обґрунтованого визначення розміру базового капіталу першого рівня для покриття потенційних втрат внаслідок настання ризиків було здійснено розподіл системно важливих банків за рівнем їх важливості (системності) на п'ять груп із пороговими значеннями від А до Е та відповідними вимогами щодо забезпечення підвищеної здатності до поглинання збитків [6].

По-четверте, в 2011 році Радою з фінансової стабільності було складено початковий перелік системно важливих банків глобального рівня у складі 29 банківських установ [8]. Останнє оновлення цього переліку відбулося у листопаді 2015 року (табл. 1).

Таблиця 1

**Перелік системно важливих банків глобального рівня
(G-SIBs) станом на 03.11.2015 року [2]**

Група	Порогове значення	Вимоги до поглинання збитків (капітал першого рівня від зважених за ризиком активів), %	Системно важливі банки на глобальному рівні (G-SIBs)
5	D–E	3,5	–
4	C–D	2,5	HSBC, JP Morgan Chase
3	B–C	2,0	Barclays, BNP Paribas, Citigroup, Deutsche Bank
2	A–B	1,5	Bank of America, Credit Suisse, Goldman Sachs, Mitsubishi UFJ FG, Morgan Stanley
1	Порогове значення – А	1,0	Agricultural Bank of China, Bank of China, Bank of New York Mellon, China Construction Bank, Groupe BPCE, Groupe Crédit Agricole, Industrial and Commercial Bank of China Limited, ING Bank, Mizuho FG, Nordea, Royal Bank of Scotland, Santander Société Générale, Standard Chartered, State Street, Sumitomo Mitsui FG, UBS, Unicredit Group, Wells Fargo

До нового списку СВБ увійшли 30 установ [2], наступне уточнення якого передбачається провести у листопаді 2016 року.

Міжнародні стандарти ідентифікації системної важливості банків глобального рівня розроблені Базельським комітетом з банківського нагляду (БКБН) [6]. Згідно з цими стандартами системну важливість банків глобального рівня оцінюють за такими критеріями та індикаторами:

«міжнародна діяльність» (вага критерію 20%), який характеризується індикаторами – обсяги міжнародних вимог (10%) та зобов'язань (10%);

«розмір» (вага критерію 20%) – величина сукупних активів;

«взаємопов'язаність» (вага критерію 20%) – обсяги фінансових активів (6,67%), зобов'язань (6,67%) та цінних паперів в обігу (6,67%);

«замінність/фінансова інфраструктура установи» (вага критерію 20%) – обсяги активів на зберіганні у банку (6,67%), розрахунків через платіжні системи (6,67%) та розміщених заявок на ринку цінних паперів (6,67%);

«складність діяльності» (вага критерію 20%) – номінальна вартість похідних фінансових інструментів на позабіржовому ринку (6,67%); обсяг активів третього рівня, що представлені неліквідними активами, вартість яких не можливо визначити на підставі ринкових цін або моделей (6,67%); обсяги торгового портфеля та портфеля цінних паперів на продаж (6,67%).

Фінансові реформи охопили не тільки глобальний, але й національний рівень. Підтвердженням зазначеного є той факт, що у жовтні 2012 року Банк міжнародних розрахунків (Bank for International Settlements, BIS) разом із Радою з фінансової стабільності (FSB) поширили методологічні засади щодо ідентифікації глобальних системно важливих фінансових інститутів (G-SIFIs) на національні системно важливі банки (Domestic Systemically Important Banks, D-SIBs). Доцільність запровадження положень щодо ідентифікації системно важливих банків національного рівня (D-SIBs) пов'язана з необхідністю розробки заходів протистояння негативним зовнішнім впливам, які вони справляють на фінансові системи та економіки в різних країнах світу.

Для прийняття рішення щодо визначення системної важливості банків на національному рівні наглядові органи країн можуть застосовувати як рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду, так і запроваджувати альтернативну методику, використання якої може пояснюватись відсутністю необхідних даних у національного регулятивного органу для розрахунку рекомендованих показників

Європейським банківським регулюючим органом (ЕВА) [7] було розроблено рекомендації щодо ідентифікації системної значущості банків національного рівня (D-SIBs) за чотирма критеріями та показниками, що розраховуються переважно як частка банку по статтям балансу в загальному їх обсязі по банківській системі країни. До таких критеріїв та показників відносяться:

критерій «розмір» може характеризуватись індикаторами – активи (абсолютні або зважені з урахуванням ризику); активи до ВВП; зважені за ризиком активи до ВВП; депозити, кредити тощо;

критерій «важливість (включаючи взаємозамінність, інфраструктуру фінансової системи)» може базуватись на індикаторах: платіжні операції; кредити населенню; депозити резидентів тощо;

критерій «складність/транскордонна діяльність» може визначатись за індикаторами: похідні фінансові інструменти в торговому портфелі (активів і зобов'язань); зобов'язання перед іноземними небанківськими установами тощо;

критерій «взаємопов'язаність» може характеризуватись такими індикаторами, як зобов'язання перед банками, страховиками та іншими фінансовими установами (у сукупності або тільки перед банками); сек'юритизований борг; заборгованість перед іншими кредитними установами тощо.

Європейським банківським регулюючим органом (ЕВА) також рекомендовано визначення схеми гарантування вкладів (постфактум); залежності поведінкові реакції банку від фактору часу; репутаційних ризиків (поведінки третіх осіб) [7].

У країнах Європейського Союзу (ЄС) СВБ національного рівня (D-SIBs) представлено загальним переліком «Інших системно важливих інститутів» (Other systemically important institutions, O-SIIs), до якого входять банки та інвестиційні компанії, деякі з яких визначені системно важливими на глобальному рівні (G-SIBs) (табл. 2) [9].

Таблиця 2

Перелік інших системно важливих інститутів (O-SIIs) країн ЄС станом на 01.03.2016 року [9]

Країна**	Інших системно важливі інститути (O-SII)	
Бельгія	ABE	Bank of New York Mellon
	Argenta	Euroclear Bank
	Belfius	KBC
	BNPP Fortis	ING
Франція	BNP Paribas*	GCM
	Groupe BPCE*	LBP
	Groupe Crédit Agricole*	Société Générale*
Німеччина	Bayerische Landesbank (Bayern LB)	Landesbank Berlin Holding (LBB)
	Commerzbank	Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba)
	Deka Bank	Landwirtschaftliche Rentenbank
	Deutsche Bank*	Norddeutsche Landesbank Girozentrale (NordLB)
	DZ Bank	NRW Bank
	HSH Nordbank	UniCredit
	ING-Diba	Volkswagen Financial Services (VW FS)
	Landesbank Baden-Württemberg (LBBW)	WGZ Bank
Люксембург	Banque et Caisse d'Épargne de l'État Luxembourg	CACEIS Bank Luxembourg
	Banque Internationale à Luxembourg	Deutsche Bank Luxembourg
	BGL BNP Paribas SA	Société Générale Bank & Trust
Нідерланди	ABN AMRO	Rabobank
	BNG Bank	SNS Bank
	ING Bank*	
Італія	Intesa Sanpaolo	UniCredit*
	Monte dei Paschi di Siena	
Іспанія	Bankia	Popular
	BBVA	Sabadell
	Caixabank	Santander*
Швеція	Nordea*	Svenska Handelsbanken
	Skandinaviska Enskilda Banken	Swedbank

Закінчення табл. 2

Країна**	Інших системно важливі інститути (O-SII)	
Сполучене Королівство Великої Британії	Barclays Plc*	Merrill Lynch International
	Citigroup Global Markets Limited	Morgan Stanley International Limited
	Credit Suisse International	Nationwide Building Society
	Credit Suisse Investments (UK)	Nomura Europe Holdings Plc
	Goldman Sachs Group UK Limited	Royal Bank of Scotland Group Plc*
	HSBC Holdings Plc*	Santander UK Plc
	JPMorgan Capital Holdings Limited	Standard Chartered Plc*
	Lloyds Banking Group Plc	UBS Limited

Примітка: *Банки, які також є G-SIB та підлягають консолідованому нагляду.

** Країни, представники яких входять до складу БКБН.

У дев'яти країнах-членах ЄС, що знаходяться під юрисдикцією БКБН, зокрема Бельгії, Франції, Німеччині, Люксембурзі, Нідерландах, Італії, Іспанії, Швеції, Сполученому Королівстві Великої Британії нині налічується сімдесят системно важливих банків національного рівня.

Дані табл.2 свідчать, що у цих країнах розташовано тринадцять системно важливих банків глобального рівня (G-SIBs), серед яких чотири у Франції, по одному банку в Німеччині, Італії, Нідерландах, Іспанії, Швеції та чотири у Сполученому Королівстві Великої Британії [9].

Базельським комітетом з банківського нагляду проводиться постійний моніторинг імплементації країнами-членами основних положень регулювання та нагляду за системно важливими банками як глобального (G-SIBs), так і національного рівнів (D-SIBs). Так, в рамках Програми Комітету з оцінки узгодженості регулювання (Committee's Regulatory Consistency Assessment Programme, RCAP) передбачено проведення в кожній країні аналізу відхилень від прийнятих стандартів Базельським комітетом. Результати цього аналізу знаходять відображення в опублікованих звітах про підсумки оцінки імплементації основних засад БКБН щодо G-SIBs і D-SIBs у країнах Європейського союзу, Японії та Сполучених Штатах Америки [12].

Наглядовий орган кожної країни при визначенні системно важливих банків національного рівня (D-SIBs) може встановлювати специфічні критерії та показники, які характеризують особливості розвитку її банківської системи

Порівняння методичних підходів до ідентифікації системної важливості банків країн Європейського союзу, Японії, Сполучених Штатах Америки та України наведені в табл. 3.

Узагальнення методичних підходів (рекомендацій БКБН, країн ЄС, США, Японії та України) дозволило виявити п'ять основних критеріїв, за якими здійснюється ідентифікація СВБ: розмір; важливість (включаючи взаємозамінність/інфраструктуру фінансової системи); складність/трансгранична діяльність або крос-юрисдикційна діяльність; взаємопов'язаність; напрям діяльності.

Критерії та індикатори системної важливості банків в країнах ЄС, США, Японії та України [1; 9; 10; 11]

Критерії	Країни ЄС*		США		Японія		Україна	
	Вага, %	Показник	Вага, %	Показник	Вага, %	Показник	Вага, %	Показник
Розмір							35	Загальні активи
	25	Загальні активи	20	Загальні активи	25	Загальні активи	35	Кошти фізичних осіб, суб'єктів господарювання та небанківських фінансових установ
Важливість (включаючи взаємозамінність / інфраструктуру фінансової системи)	8,33	Обсяг внутрішніх платіжних операцій	6,67	Платіжна активність	8,33	Платіжна активність в японських єнах		
	8,33	Депозити приватного сектора від вкладників в ЄС	6,67	Активи на зберіганні	8,33	Активи на зберіганні		
	8,33	Кредити приватного сектора одержувачам в ЄС	6,67	Прийняті на страхування угоди з облігаціями, угоди на фондовому ринку	8,33	Прийняті на страхування угоди з облігаціями, угоди на фондовому ринку		

Продовження табл. 3

Критерії	Країни ЄС*		США		Японія		Україна	
	Вага, %	Показник	Вага, %	Показник	Вага, %	Показник	Вага, %	Показник
Склад-ність / транскордонна діяльність	8,33	Обсяг позабіржових деривативів на продаж	6,67	Обсяг позабіржових деривативів	8,33	Обсяг позабіржових деривативів	-	
	8,33	Крос-юрисдикційні вимоги	6,67	Цінні папери на продаж	8,33	Крос-юрисдикційні вимоги		
	8,33	Крос-юрисдикційні зобов'язання	6,67	Активи 3 рівня	8,33	Крос-юрисдикційні зобов'язання		
Взаємопов'язаність	8,33	Зобов'язання всередині фінансової системи	6,67	Зобов'язання всередині фінансової системи	5	Зобов'язання всередині фінансової системи	7,5	Кошти, розміщені в інших банках
					5	Активи всередині фінансової системи		
	8,33	Активи всередині фінансової системи	6,67	Активи всередині фінансової системи	5	Цінні папери в обігу	7,5	Кошти, залучені від інших банків
					5	Ринкова ціна акцій на продаж		
8,33	Боргові цінні папери в обігу	6,67	Цінні папери в обігу	5	Загальні суми депозитів, які перевищують максимальну гарантію 10 мільйонів єн (незастраховані внески)			

Закінчення табл. 3

Критерії	Країни ЄС*		США		Японія		Україна	
	Вага, %	Показник	Вага, %	Показник	Вага, %	Показник	Вага, %	Показник
Крос-юрисдикційна діяльність	-		6,67	Крос-юрисдикційні вимоги	-		-	
			6,67	Крос-юрисдикційні зобов'язання				
Напряма діяльність	-		-		-		15	Кредити, що надані суб'єктам господарювання у промисловість, сільське господарство та будівництво

309

Примітка: * Країни ЄС, що знаходяться під юрисдикцією БКБН (Бельгія, Франція, Німеччина, Люксембург, Нідерланди, Італія, Іспанія, Швеція, Сполучене Королівство Великої Британії).

Результати порівняння методик щодо використання певних індикаторів та їх кількості свідчать про недостатню комплексність та недосконалість методичного підходу, який використовує Україна для визначення національних СВБ. До того ж, виникає ряд питань, пов'язаних з визначенням питомої ваги кожного критерію та індикатора. Не зрозуміло, на основі яких професійних суджень фахівців НБУ були визначені вага критеріїв, яка суттєвим чином відрізняється від рекомендацій Базельського комітету та директиви Європейського Союзу. Специфічним критерієм ідентифікації СВБ в Україні є «напрямок діяльності», в межах якого виокремлюється показник – кредити, що надані суб'єктам господарювання у промисловість, сільське господарство та будівництво. Не заперечуючи важливості кредитування пріоритетних галузей народного господарства України, на наш погляд, більш доречним виявляється віднесення цього показника до критерію «розмір».

З метою поширення світового та європейського досвіду регулювання системно важливих банківських установ та врахування рекомендацій Європейського банківського регулюючого органу в Україні, вважаємо за доцільне переглянути як перелік критеріїв так і показників, за якими здійснюється ідентифікація СВБ. Доречно розширити кількість показників, на основі яких оцінюється системна важливість банків та започаткувати процедуру оприлюднення ними розрахунків кожного показника. У зв'язку з цим виникає об'єктивна потреба в науковому обґрунтуванні вибору саме тих показників між якими відсутня або існує слабка кореляційна залежність, що є предметом спеціального наукового дослідження.

Оновлення методики ідентифікації національних СВБ України слугуватиме підґрунтям для подальших наукових досліджень, спрямованих на удосконалення економічних нормативів регулювання їхньої діяльності.

Література

1. Положення про порядок визначення системно важливих банків : Постанова Правління Національного банку України від 25.12.2014 № 863 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0863500-14>.
2. 2015 update of list of global systemically important banks (G-SIBs). November 2015 / Financial Stability Board. – 2015. – 4 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/2015-update-of-list-of-global-systemically-important-banks-G-SIBs.pdf>.
3. A framework for dealing with domestic systemically important banks. October 2012 / Basel Committee on Banking Supervision. – 2012. – 17 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs233.pdf>.

4. Basel III: international regulatory framework for banks [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bis.org/bcbs/basel3.htm>.
5. Directive 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms. June 2013 / Official Journal of the European Union. – 2013. – 99 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32013L0036>.
6. Global systemically important banks: updated assessment methodology and the higher loss absorbency requirement. July 2013 / Basel Committee on Banking Supervision. – 2013. – 20 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bis.org/publ/bcbs255.pdf>.
7. Guidelines On the criteria to determine the conditions of application of Article 131(3) of Directive 2013/36/EU (CRD) in relation to the assessment of other systemically important institutions (O-SIIs). December 2014 / European Banking Authority. – 2014. – 41 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.eba.europa.eu/documents/10180/930752/EBA-GL-2014-10+%28Guidelines+on+O-SIIs+Assessment%29.pdf.
8. Policy Measures to Address Systemically Important Financial Institutions. November 2011 / Financial Stability Board. – 2011 – 4 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.fsb.org/wp-content/uploads/r_111104bb.pdf?page_moved=1.
9. Regulatory Consistency Assessment Programme (RCAP). Assessment of Basel III G-SIB framework and review of D-SIB frameworks – European Union. June 2016 / Basel Committee on Banking Supervision. – 2016. – 26 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.bis.org/bcbs/publ/d372.pdf>.
10. Regulatory Consistency Assessment Programme (RCAP). Assessment of Basel III G-SIB framework and review of D-SIB frameworks – United States. June 2016 / Basel Committee on Banking Supervision. – 2016. – 26 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bis.org/bcbs/publ/d369.pdf>.
11. Regulatory Consistency Assessment Programme (RCAP). Assessment of Basel III G-SIB framework and review of D-SIB frameworks – Japan 2016 / Basel Committee on Banking Supervision. – 2016. – 25 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bis.org/bcbs/publ/d371.pdf>.
12. Systemically important banks: Basel Committee publishes implementation assessments on frameworks. Press release [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bis.org/press/p160616.htm>.

Щербань О.Д., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Харківський інститут фінансів КНТЕУ

ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Формування сучасних ринково адекватних систем менеджменту на підприємствах України вимагає не лише узагальнення та удосконалення власних здобутків у цій сфері, а й залучення прогресивних управлінських технологій, що позитивно зарекомендували себе у практиці функціонування успішних іноземних організацій. Особливу зацікавленість у вітчизняних менеджерів, фахівців, підприємців викликає технологія бюджетування, яка виникла та набула значного поширення у зарубіжних і багатьох вітчизняних компаніях.

Бюджетування – це необхідна складова фінансового планування, оскільки основою будь-якого оперативного чи поточного фінансового плану є система відповідних бюджетів. Також це стандартизований процес визначення обсягу і складу витрат, пов'язаних з діяльністю окремих структурних одиниць і підрозділів та забезпечення покриття цих витрат ресурсами підприємства [1].

Бюджетування як управлінська технологія спрямоване на розроблення та підвищення саме фінансово-економічної обґрунтованості різноманітних управлінських рішень. Воно дає можливість спланувати, а потім дати економічну оцінку наслідкам запроваджених заходів, управляти фінансовими результатами як підприємства в цілому, так і окремих бізнес-підрозділів, визначати напрями, масштаби і темпи його розвитку, виражені у фінансових показниках (обсягах і джерелах фінансування як поточної діяльності, так і різноманітних проектів).

Загальною метою бюджетування є підвищення ефективності функціонування компанії через посилення функцій планування і контролю.

Виконуючи свої функції, бюджет і технологія бюджетування вирішують такі завдання [2]:

1) у сфері виробництва: підвищення ефективності управління витратами; оптимізація витрат і зниження собівартості; узгодження цілей і завдань усіх виробничих підрозділів зі стратегією всієї компанії; мотивація керівників структурних підрозділів;

2) у сфері фінансового управління: розстановка пріоритетів використання фінансових ресурсів; підвищення ефективності управління ліквідністю, фінансовою стійкістю; перспективний фінансовий аналіз; прогнозування і управління майбутнім фінансовим станом компанії.

Процес створення системи бюджетування передбачає дії за трьома напрямками :

1) технологія – де визначаються цілі та задачі бюджетування, принципи, система та методи бюджетування, формати та види бюджетів;

2) організація – визначається фінансова структура підприємства, розподілення функцій та відповідальності між рівнями керівництва, встановлюються кроки фінансового планування та графік документо-обігу, проводиться мотивація щодо виконання підконтрольних показників;

3) автоматизація – встановлюються вимоги до вихідної інформації та комп'ютерних програм, вибору програмного забезпечення, підготовка та перепідготовка персоналу.

Бюджетування – складна система що включає [3]:

1) сукупність взаємозалежних планових документів, у яких з обґрунтованим ступенем деталізації показників відбита планована діяльність, як окремих центрів фінансової відповідальності (ЦФВ), так і всього підприємства;

2) управлінські впливи на центр фінансової звітності (ЦФВ), орієнтовані на мінімізацію відхилень від бюджету з урахуванням змін зовнішнього середовища;

3) звітність центрів фінансової відповідальності, що дозволяє оперативну, з певним тимчасовим інтервалом, аналізувати й контролювати виконання бюджетів окремими центрами відповідальності й досягнення запланованих фінансових результатів підприємством у цілому.

Бюджетування, хоч і тісно взаємодіє з плануванням, зокрема фінансовим, але за охопленням елементів з підготовки управлінських рішень має об'ємнішу сферу функціонування. В основі бюджетування покладено інтегрований підхід до основних функцій управління: прогнозування та планування, організації, обліку, контролю, регулювання, аналіз. Система бюджетування являє собою сукупність таких елементів, як структура бюджетів, процедура формування, узгодження й затвердження бюджетів і контроль за їхнім фактичним виконанням, нормативна база (норми, нормативи, ліміти), типові процедури й механізми прийняття управлінських рішень.

У загальному випадку можна виділити п'ять основних етапів за якими проводиться становлення системи бюджетування в організації, вони представлені на рис. 1.



Рис. 1. Загальні етапи становлення системи бюджетування

Ціль першого етапу (формування фінансової структури) – розробити модель структури, що дозволяє встановити відповідальність за виконання бюджетів і контролювати джерела виникнення доходів і витрат.

На другому етапі (створення структури бюджетів) визначається загальна схема формування зведеного бюджету підприємства.

У результаті проведення третього етапу формується обліково-фінансова політика організації, тобто правила ведення й консолідації бухгалтерського, виробничого й оперативного обліку відповідно до обмежень, прийнятими при складанні й контролі (моніторингу) виконання бюджетів

Четвертий етап спрямований на розробку регламенту планування. Він передбачає визначення процедури планування, моніторингу й аналізу причин невиконання бюджетів, а також поточного коригування бюджету.

П'ятий етап включає роботу зі складання операційного й фінансового бюджетів на планований період, проведенню сценарного аналізу, коректуванню системи бюджетування за результатами аналізу її відповідності потребам [4].

Суть «планування від досягнутого» полягає в тому, що кожний з видів діяльності, здійснюваний у рамках центру фінансової відповідальності або ж структурного підрозділу, на початку поточного року повинен довести своє право на подальше існування шляхом обґрунтування майбутньої економічної ефективності виділюваних засобів. Це означає, що менеджери повинні будуть готувати план витрат для їхньої сфери діяльності при мінімальному рівні виробництва, а потім визначити витрати й прибуток від додаткового приросту діяльності, за якої вони відповідають. У результаті вище керівництво одержить інформацію, що дозволяє краще визначити пріоритети: якщо виявиться, що існуючої сфери діяльності низький рейтинг, може піти перерозподіл ресурсів з її в нову діяльність, з більше високим рейтингом.

Метод розрахунку бюджету на «нульовій базі» використовується у випадках, коли на початковій стадії процесу бюджетування деякі підрозділи (центри фінансової відповідальності) у план включають запас у передчутті наступного урізування. У цьому випадку необхідно скорочувати витрати бюджету таких центрів відповідальності на стадії планування. Подібна практика може закріпитися, якщо буде використана система, по якій бюджет складається на основі фактичних витрат попереднього року. При такому підході бюджет із запасом активно буде використовуватися для забезпечення досить міцної бази на наступний період. У цьому зв'язку доцільно використати методи розрахунку плану з нульовою базою.

Бюджетування покликане пов'язувати оперативні цілі структурних одиниць зі стратегічною метою всього підприємства за допомогою мотивації керівників на виконання бюджетів їх підрозділів. Фінансові бюджети дають змогу прогнозувати фінансовий стан підприємства, виявляти критичні періоди, стан «розриву ліквідності» та готуватися до запобігання критичним ситуаціям шляхом балансування бюджетних показників [5].

Впровадження бюджетування суттєво підвищує ефективність діяльності вітчизняних підприємств за рахунок оптимізації доходів і витрат, раціонального використання фінансових ресурсів, виявлення прихованих резервів, стимулювання людського чиннику, підвищення рівня інвестиційної привабливості й конкурентоспроможності через підвищення керованості та пристосовуваності підприємства до змін зовнішнього середовища тощо.

Технологія бюджетування включає види й форми бюджетів, цільові показники, порядок консолідації бюджетів у зведений бюджет організації.

Визначальними характеристиками бюджету підприємства є формалізація (кількісне вираження), централізація й «наскрізний» характер (системність).

Поняття «кількісне вираження» означає, що бюджет – це, насамперед набір цифр. План же, крім бюджетних цифрових показників, як правило, містить у собі перелік конкретних заходів щодо досягнення даних показників.

Іншим істотним моментом є те, що бюджет охоплює тільки централізовано встановлювані апаратом керування (директивні) показники для окремих підрозділів (центрів відповідальності). Затвердження бюджетних показників відбувається по лінії «апарата керування (директивний орган) – підрозділ (центр відповідальності за виконання затверджених бюджетних показників)».

Таким чином, бюджетні показники завжди встановлюються «зверху вниз» центральним органом (апаратом керування) підприємства й обов'язкових до виконання структурними підрозділами – центрами відповідальності.

Бюджет містить у собі лише цільові показники, що встановлюються центральним органом (апаратом керування) підприємства, які об'єкт бюджетування (структурний підрозділ) зобов'язаний виконати [6].

Для ефективного виконання бюджету необхідно дотримуватись послідовності виконання етапів бюджетування (рис. 2).



Рис. 2. Послідовність етапів бюджетування на підприємстві

Як показано в табл.1, на підприємстві застосовують два види бюджетів це операційні й фінансові, які при об'єднанні трансформуються у зведений бюджет.

Фінансовий бюджет – сукупність бюджетів, які відображають заплановані кошти і фінансовий стан підприємства. Операційні бюджети являють собою сукупність бюджетів витрат і доходів, які забезпечують бюджетний звіт про прибуток, а фінансові свідчать про величину й інтенсивність грошових потоків і залишках на кінець звітного періоду виражених у бюджеті коштів і в балансі.

Операційні бюджети починають розроблятися із «вузького місця»: обсяги реалізації, забезпеченість матеріальними ресурсами, забезпеченість трудовими ресурсами тощо. Отже, об'єктом розгляду операційного бюджету, є фінансовий цикл підприємства [6].

Операційні бюджети являють собою сукупність бюджетів витрат і доходів, які забезпечують бюджетний звіт про прибуток, а фінансові свідчать про величину й інтенсивність грошових потоків і залишках на кінець звітного періоду виражених у бюджеті коштів і в балансі. Отже, об'єктом розгляду операційного бюджету, є фінансовий цикл підприємства [6].

Призначення операційного бюджету – ув'язування натуральних показників планування з вартісними; визначення найбільш важливих пропорцій, обмежень і допущень, які варто враховувати при складанні основних бюджетів. Склад операційного бюджету визначає керівництво організації (бюджетний комітет), насамперед виходячи з характеру цілей, що коштують перед організацією, специфіки бізнесу, ступеня методичної, організаційної й технічної готовності підприємства.

Таблиця 1

Напрямки бюджетування виробничої діяльності

Операційні бюджети	Фінансові бюджети	Особливості складання бюджетів
1	2	3
Бюджет продажів	Бюджет капітальних вкладень	Формує відділ продажів із прогнозу
Бюджет виробництва	Бюджет коштів	Виходячи з бюджету продажів
Бюджет прямих матеріальних витрат	Бюджетний баланс	Для операційних витрат бюджетів використовуються стандарти й норми витрат на виробництво

Закінчення табл. 1

Операційні бюджети	Фінансові бюджети	Особливості складання бюджетів
1	2	3
Бюджет собівартості готової продукції	–	Складається з урахуванням залишків
Бюджет собівартості реалізованої продукції	–	Складає бухгалтерія
Бюджет витрат на збут	–	Складанням займається відділ продажів
Бюджет адміністративних витрат	–	Складає адміністрація
Бюджетний звіт про прибуток	–	Складає бухгалтерія

У процесі розробки операційного бюджету визначаються формати бюджетних документів, розробляється аналітика й постатейний регламент бюджетів, установлюються процедури підготовки й прийняття бюджетів.

Фінансовий бюджет – це план, у якому відбиваються передбачувані джерела фінансових засобів і напрямку їхнього використання в майбутньому періоді.

Фінансовий бюджет містить у собі бюджет капітальних витрат, бюджет коштів підприємства й підготовлені на їхній основі разом з бюджетним звітом про прибутки й збитки бюджетні бухгалтерський баланс і звіт про рух грошових коштів.

Основними бюджетами, складання яких обов'язково для кожної організації, є [7]:

- 1) прогноз балансу (цей бюджет можна прирівняти до фінансової форми звітності №1 Баланс (Звіт про фінансовий стан));
- 2) бюджет доходів і витрат (прирівнюється до фінансової форми звітності №2 Звіт про сукупний дохід);
- 3) бюджет руху грошових коштів (прирівнюється до форми звітності № 3 Звіт про рух грошових коштів).

Процес формування окремого основного бюджету включає: розробку формату документів, визначення переліку необхідних первинних документів, встановлення тимчасового регламенту складання бюджету, розробку схеми консолідації бюджету, визначення відповідальних осіб за складання бюджету, збір і обробку інформації.

Основні бюджети – це консолідовані бюджети. Вони будуються по комерційній організації в цілому або по центрах прибутку, тобто по тим центрам фінансової відповідальності, по яких може бути розрахований фінансовий результат.

Основні бюджети мають стандартні формати. Як правило, при складанні основних бюджетів застосовують документи, за формою й змістом відповідним документам фінансової звітності. Це значно полегшить складання бюджетів і спростить аналіз планових і фактичних показників.

Бюджетування, на відміну від традиційних способів управління, ефективніше впливає на формування фінансових ресурсів, рух коштів і на фінансово-господарські результати внаслідок оперативнішого отримання інформації, яка є значною аналітичною цінністю для прийняття управлінських рішень. Сьогодні бюджет є невід'ємною частиною прогнозування та контролю основних показників діяльності підприємства, це інструмент бізнесу, технологія планування, обліку та контролю коштів і фінансових результатів.

Так до причин, що зумовлюють необхідність впровадження бюджетних систем 35,2% належить відсутності інформації про реальні витрати, видатки та надходження на підприємстві, 24,4% – до нецільового використання ресурсів організації, 24,1% – необхідності вираження у вартісному співвідношенні усіх виробничо-господарських операцій, 21,1% – значні фінансові втрати та 20,7% – кризи неплатежів [8].

Внаслідок впроваджених бюджетних систем найчастіше відмічають покращання ситуації з платоспроможністю підприємства (36,3%), на другому місці – прийняття більш обґрунтованих управлінських рішень, що базуються на бюджетній інформації (34,8%), далі відзначають підвищення рівня фінансової результативності (31,4%) а також забезпечення цільового використання та економії ресурсів організації (31,1%) та покращання рівня фінансової дисципліни (20,4%).

Впровадження бюджетування допоможе оптимізувати фінансові потоки, заздалегідь визначивши критичні періоди в діяльності компанії та необхідність зовнішнього фінансування. За допомогою бюджетування можна виявляти «вузькі» місця в управлінні та вчасно приймати необхідні управлінські рішення. Ця технологія спрямована на використання аналізу відхилень «план-факт» для коригування діяльності. Бюджетування на підприємстві виконує безліч найрізноманітніших завдань. Упровадження процесу бюджетування має велику кількість переваг, однак у нього є і свої недоліки [9].

У табл. 2 наведені основні плюси та мінуси бюджетування на підприємстві для більш повного розуміння поняття «бюджетування».

Таблиця 2

Переваги та недоліки бюджетування на підприємстві

Переваги	Недоліки
Дає змогу координувати роботу підприємства загалом	Різне сприйняття бюджетів у різних людей
Аналіз бюджетів дає змогу своєчасно вносити коригувальні зміни	Складність і висока вартість впровадження системи бюджетування
Дає змогу співробітникам – новачкам зрозуміти «напряму руху» підприємства, таким чином допомагаючи їм адаптуватись в новому колективі	Бюджети вимагають від співробітників високої продуктивності праці, що часто знижує ефективність роботи
Дає змогу вдосконалити процес розподілу ресурсів	Якщо бюджети не доведені до кожного співробітника, то вони не мають практично ніякого впливу на мотивацію і результати роботи, а сприймаються тільки як засіб для оцінки діяльності працівників і відстежування помилок
Сприяє процесам комунікації	Протиріччя між досяжністю цілей та їхнім стимулюючим ефектом: якщо досягти поставлених цілей занадто легко, то бюджет не має стимулюючого ефекту для підвищення продуктивності; якщо досягти цілей занадто складно, то стимулюючий ефект пропадає, оскільки ніхто не вірить у можливість досягнення цілей
Допомагає менеджерам зрозуміти свою роль в організації	–
Слугує інструментом порівняння досягнутих і бажаних результатів	–
Має позитивний вплив на мотивацію колективу	–

Найбільш ефективно можна впроваджувати механізм бюджетування на великих підприємствах зі значною кількістю відокремлених підрозділів та напрямів діяльності, оскільки за рахунок бюджетування максимально досягається:

- 1) покращення координації дій підрозділів, узгодження напрямів їх діяльності;
- 2) підвищення оперативності й ефективності в прийнятті управлінських рішень;
- 3) покращення фінансових результатів на підставі управління прибутком і витратами на операційному рівні, більш раціонального розподілу й використання ресурсів, оптимізації витрат й здійснення оперативного контролю за постійними й змінними витратами.

Позитивними результатами впровадження бюджетування на підприємстві будуть: покращення фінансових результатів на основі управління прибутком і витратами, раціональніший розподіл і використання ресурсів, оптимізація витрат і впровадження оперативного контролю за постійними та змінними витратами; поліпшення платоспроможності підприємства на основі ефективного управління грошовими потоками; чіткість та цілеспрямованість діяльності організації, ритмічність та безперервність виробничо-господарських процесів; підвищення якості та оперативності прийняття управлінських рішень; узгодження, координація дій окремих підрозділів (філій, відділень та ін.) і відділів підприємств, а також окремих напрямів діяльності для досягнення поставлених глобальних завдань; поліпшення процесів комунікації на підприємстві; можливість стимулювання персоналу [2].

При постановці бюджетування на підприємстві необхідно звернути увагу на такі моменти [10]:

- 1) упровадження бюджетування являє собою проект, тому для нього треба вибрати менеджера проекту, визначити витрати на проект і оцінити його ефективність;

- 2) треба бути готовим до того, що впровадження системи бюджетування – тривалий процес, який потребує кількох ітерацій, але націлений на конкретний результат;

- 3) важливо чітко визначити, з якої первинної документації варто брати дані для складання бюджетів.

Основною помилкою при започаткуванні впровадження системи бюджетування є прагнення спланувати все як можна більш точно один раз на весь рік, щоб протягом бюджетного року працювати за планом і не відвертати зусилля на аналіз зовнішнього середовища. На жаль, така методика малоефективна, тому що протягом року багато чого може змінитися. Крім того, у процесі бюджетування підприємство можуть підстерігати «підводні камені»:

- 1) політичні події, які можуть вплинути на розподіл ресурсів;

- 2) конфлікти між менеджерами підрозділів і відділом контролінгу;

- 3) завищення потреб у ресурсах;

- 4) поширення помилкової інформації про бюджети неформальними каналами.

Таким чином, бюджетування є однією із найбільш прогресивних управлінських технологій інтегрованих в функціях менеджменту, що сприяє забезпеченню раціонального управління фінансовими результатами, рухом грошових коштів, активами та пасивами, удосконалення інформаційної системи підприємства, організаційних зв'язків за вертикаллю та горизонталлю, аналізу, контролювання та регулювання діяльності підприємства.

Література

1. Бюджетування як інструмент операційного фінансового менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bukvar.su/finansovye-nauki/page,5,47331-Byudzhetrovanie-kak-instrument-operacionnogo-finansovogo-menedzhmenta.html>
2. Вініченко М.М. Визначення цільової функції бюджетування // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 107–134.
3. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. [для студ. вищ. вавч. закл.] / О.Я. Базілінська – Київ : Центр навч. літ., 2009. – 328 с.
4. Коробка І.М. Бюджетування як елемент фінансового планування на підприємстві / І.М. Коробка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64203.doc.htm
5. Терещенко О.О. Теоретичні засади бюджетування на підприємстві / О.О. Терещенко // Фінанси України. – 2001. – № 11. – С. 17–23.
6. Віткалова А.П., Міллер Д.П. Бюджетування і контроль витрат в організації. – М. : Альфа-Пресс, 2006. – 104с.
7. Небоженко Н. Бюджетування як управлінська технологія підприємства / Н. Небоженко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conference.spkneu.org/2013/12/бюджетування-як-управлінська-технол/>
8. Шеремета О.В. Функції, переваги та недоліки бюджетування // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Випуск 232: В 5 т. – Т. II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 504–510.
9. Кульчицький М.І. Проблеми та перспективи бюджетування в Україні / М.І. Кульчицький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1211>
10. Бюджетування діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrdoc.com.ua/text/13150/index-1.html>

ОБЛІК ТА АУДИТ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Бабій Л.С., Грибанова О.О.,
викладачі-спеціалісти вищої категорії,
Вінницький торговельно-економічний коледж КНТЕУ

ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ РИНКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

Глобалізаційні процеси, що відбуваються у світі, обраний Україною шлях інтеграції у європейську спільноту не можуть оминати і проблему відповідного реформування контрольного середовища в країні. Тому важливим стає питання вдосконалення аудиту.

Стаття 346 глави 3 «Управління державними фінансами: бюджетна політика, внутрішній контроль і зовнішній аудит» Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, наголошує на необхідності імплементації стандартів та методик Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI), а також обміну найкращими практиками ЄС у галузі зовнішнього контролю та аудиту державних фінансів з особливим акцентом на незалежності відповідних органів Сторін, а також вимагає впровадження на національному рівні відповідних міжнародних стандартів та поступового наближення до права ЄС у сфері бухгалтерського обліку та аудиту на протязі трьох років після підписання Угоди [1].

Крім того, зміни відбулися і в самому європейському законодавстві в сфері аудиту, і це також потрібно враховувати українським спеціалістам. Нагадаємо, що 16 квітня 2015 року були прийняті поправки до Директиви Європарламенту та Ради ЄС про обов'язковий аудит річної та консолідованої бухгалтерської звітності 2006/43/ЄС, а також Положення про особливі вимоги до аудиту підприємств з участю держави.

Одна із ключових змін в прийнятих документах – вимога до зміни публічними компаніями аудитора кожні 10 років. Цей період може бути продовжений до 20 років у випадку проведення тендера по закупівлі аудиторських послуг або до 24 років у випадку проведення спільного аудиту (коли аудит здійснюється кількома фірмами).

Крім того, домовленості ЄС обмежують можливості аудиторів заробити на наданні ряду послуг, включаючи консультації по податковим питанням та стратегічним інвестиціям. Виручка від операцій, які виходять за рамки класичного аудиту, не може перевищувати 70% загального обсягу виручки. При цьому компанії втратили право надавати цілий ряд послуг, які не мають відношення до аудиту.

Аналіз звітів українських аудиторських фірм та аудиторів про надані послуги показує, що фактична виручка від операцій, які виходять за рамки класичного аудиту складають 56,2% [2].

У табл. 1 наведено дані про розподіл обсягу за видами послуг у 2015 році у порівнянні із 2014 роком [2].

Таблиця 1

Розподіл обсягу за видами послуг у 2015 році у порівнянні із 2014 роком

Показник	тис. грн.		%	
	2014	2015	2014	2015
Всього по Україні надано послуг	1 291 811,8	1 761 202,6	100,0	100,0
Завдання з надання впевненості – всього	602 812,1	771 840,1	46,7	43,8
Супутні послуги – всього	128 445,2	125 215,1	9,9	7,1
Інші професійні послуги – всього	559 701,9	861 244,7	43,3	48,9
Організаційне та методичне забезпечення аудиту – всього	852,6	2 902,7	0,1	0,2

Угода ЄС також вимагає від аудиторів надання у своїх звітах більш детальної інформації про діяльність компанії, яка може бути корисною її теперішнім та майбутнім акціонерам. Підвищена роль ревізійних комісій по відношенню контролю і нагляду за діяльністю незалежних аудиторів.

Відомо, що головна місія аудиту у відкритому та демократичному суспільстві з ринковою економікою – це забезпечення достовірності публічної фінансової звітності, захист інтересів широкого кола вкладників та інтересів суспільства в цілому. Одним із шляхів громадської довіри до бізнесу в значній мірі є результати діяльності незалежних професійних аудиторів. Особливої актуальності це набуває в умовах сучасної глобальної економічної кризи.

Аудиторська діяльність в Україні регулюється Законом України «Про аудиторську діяльність» №3125-XII від 22 квітня 1993 року,

Стандартами аудиту та Кодексом етики професійних аудиторів, запровадженими рішенням Аудиторської палати України № 122 від 18 квітня 2003 року, положеннями Аудиторської палати України та іншими нормативно-правовими актами.

Приведені характеристики, правові основи аудиторської діяльності дозволяють розглянути актуальні проблеми вітчизняного аудиту та можливості їх вирішення.

Можна виділити три типи аудиторських проблем: методологічні, технологічні та інші. Однак запропонована класифікація носить умовний характер. Методологічні проблеми пов'язані з різними аспектами методології аудиторської науки, взаємовідносинам її з іншими дисциплінами. А технологічні проблеми аудиту відносяться до тих труднощів, з якими зустрічаються безпосередньо спеціалісти при проведенні аудиторської перевірки. Але на практиці інколи нелегко відокремити їх від методологічних, так як, багато проблем розташовані на стику цих двох груп.

До методологічних проблем можна віднести наступні:

1. Відсутність чіткої теорії аудиту.

Шлях розвитку українського ринку аудиту практично повторював всі етапи, які проходили іноземні гравці ринку аудиторсько-консалтингових послуг, але в прискореному варіанті, в зв'язку з чим український ринок має свої особливості. Найбільш проблематичним у розвитку аудиторської діяльності в нашій країні являється відсутність будь-яких концептуальних основ цього розвитку, не говорячи вже про концепцію розвитку аудиторської діяльності.

Коли при виникненні українського аудиту в 90-х роках минулого сторіччя ще можна було використовувати при вирішенні його проблем копіювання західного досвіду, то зараз надмірне використання такого підходу стає суттєвим гальмом на шляху розвитку вітчизняного аудиту. Актуальність створення концепції аудиту і системного вирішення його проблем особливо зросла в останні роки в зв'язку з кризовими явищами і стала зрозуміла необхідність серйозного реформування світового аудиту.

Чим далі, тим більше необхідно усвідомлення того, що детальний аналіз і вирішення різнобічних аудиторських проблем вимагають створення стрункої концепції аудиту. Потрібно відмітити те, що в останні роки зростає не тільки необхідність, але і можливість цього: упродовж 2015 року було зроблено важливі кроки на шляху до адаптації законодавства України про аудиторську діяльність до законодавства Європейського Союзу. На підтримку політики щодо необхідності приведення норм національного законодавства про аудиторську

діяльність до законодавства ЄС упродовж 2015 року суб'єктами законодавчої ініціативи було запропоновано два законопроекти про аудиторську діяльність, а саме: законопроект «Про аудиторську діяльність», зареєстрований у Верховній Раді України 03.04.2015 року за № 2534 групою народних депутатів України (оновлений 06.10.2015 року) та законопроект «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», оприлюднений на офіційному сайті Міністерства фінансів України 17.08.2015 року (оновлений 15.01.2016 року). Аудиторська палата України рішенням АПУ від 26.05.2016 р. № 325/8 затвердила Концепцію діяльності Аудиторської палати України на 2016-2017 роки, реалізація якої має забезпечити безперервність функціонування системи регулювання аудиторської діяльності, укладання фундаменту нової системи регулювання та еволюційність переходу з однієї системи регулювання на іншу.

2. Оцінка ефективності втілення аудиту і окремих заходів в його рамках.

Оцінка ефективності аудиту, тобто розвиток уяви про те, що дають, по-перше, аудит в цілому з позицій як різних учасників ринку аудиторських послуг, так і взагалі народного господарства країни, а по-друге, окремі заходи, які проводяться в рамках аудиту (у співставленні із витратами). З часом саме апарат виміру та аналізу ефективності господарських операцій – з широким застосуванням економіко-математичних методів – повинен стати в аудиті основою для рішення про доцільність різних заходів та про вибір варіанту їх здійснення, а аргументи «так прийнято на заході» або «це вірне рішення» будуть носити допоміжний характер.

3. Аудит та ревізія.

Корисним для аудиту може стати його всебічне порівняння із ревізією, метою якої також є оцінка достовірності бухгалтерської звітності, яка перевіряється. Однак ця перевірка проводиться не незалежними комерційними структурами (як у випадку аудиту), а підрозділами державних структур.

Різницю між ревізією та аудитом наглядно ілюструє фраза, яка належить Р.Адамсу: «Ревізор, перш за все, прагне до встановлення законності, а аудитор – до виявлення істини» [3, с.7].

В рамках проблеми порівняння аудиту із ревізією виникає ряд підпроблем. Перша підпроблема відноситься до схожості та різниці. На початку 90-х років минулого сторіччя акцент у вітчизняній літературі робився на різниці цих двох інститутів, що зрозуміло: підкреслювання таких різниць було по суті одним із аргументів на користь прискореного

створення та розвитку аудиту. В останні роки цей підхід поступово замінюється зваженим аналізом схожості та різниць. В зв'язку з цим представляється доцільним сфокусувати основні зусилля на порівнянні аудиту із ревізією в рамках ринкової економіки. Тут як найбільший теоретичний та практичний інтерес, так і достатній закордонний досвід, оскільки вірність використання бюджетних коштів (на регіональному та муніципальних рівнях), використання різного роду державних дотацій їх отримувачами та т.п. проводиться в європейських країнах кваліфікованими спеціалістами ревізійних державних органів.

Друга під проблема – це можливості методичного взаємозбагачення аудиту та ревізії як інструментів вирішення схожих завдань. При цьому широко розповсюджений в аудиті вибірковий метод може використовуватися і в ревізійних перевірках, потіснив тим самим традиційні для ревізії суцільні перевірки.

Третя підпроблема пов'язана з підключенням в останні роки аудиторських організацій до перевірки бухгалтерської звітності державних унітарних підприємств. Відмітимо також, що теоретично перевірки достовірності їх бухгалтерської звітності (і супутніх їм послуг) можуть бути реалізовані як мінімум в трьох варіантах: з допомогою аудиторських організацій, через ревізії та комбінованим способом (наприклад, на базі щорічного обов'язкового аудиту із періодичними – допустимо, раз в три роки – ревізіями, які суттєво використовують результати аудиторських перевірок.

4. Дослідження місця аудиту в системі функціонування економічних суб'єктів.

Модель системи функціонування економічних суб'єктів складається із п'яти блоків: первинний облік, бухгалтерський облік, оцінка достовірності, аналіз інформації (в тому числі бухгалтерської звітності), підтримка прийняття рішень. У третьому блоці оцінка достовірності може здійснюватися незалежними комерційними структурами, що і складає головний предмет аудиту. Основне завдання тут полягає в дослідженні на неформалізованому рівні, що дають різнобічні покращення в аудиті для підвищення якості функціонування як самого економічного суб'єкту, так і пов'язаних з ним юридичних або фізичних осіб, які приймають різні рішення на базі проаудитованої бухгалтерської звітності (банки, потенційні інвестори і т.п.).

До технологічних проблем аудиту можна віднести наступне.

Найбільш актуальною являється проблема підвищення якості аудиторських послуг та організація єдиної системи контролю якості аудиторської роботи. Система контролю якості аудиторських послуг

включає: відповідальність керівництва за організацію контролю якості на фірмі; етичні вимоги; прийняття завдання, продовження співпраці з клієнтом і виконання специфічних завдань; людські ресурси; виконання завдання та моніторинг. Відповідальність за розробку, організацію, впровадження й підтримання ефективного функціонування системи контролю якості несе безпосередньо аудитор, який займається аудиторською діяльністю індивідуально як фізична особа, а на аудиторській фірмі – посадова особа, яка здійснює керівництво фірмою відповідно до законодавства та установчих документів.

Ці питання розглядаються як на державному рівні, так і на рівні суспільних аудиторських об'єднань. Законодавчо встановлені вимоги по організації системи контролю якості аудиту на державному та професійному рівнях, вимоги по встановленню та дотриманню аудиторськими організаціями правил внутрішньої якості аудиторських перевірок, які ними проводяться, а також вимоги по обов'язковому здійсненню зовнішніх перевірок якості роботи аудиторських організацій та аудиторів.

Відповідно до вимог Положення про зовнішні перевірки, з метою дотримання вимог Директиви 2006/43/ЄС (зі змінами), аудиторською палатою України (далі АПУ) запроваджена обов'язкова зовнішня перевірка системи контролю якості аудиторських послуг (один раз на шість років) усіх суб'єктів господарювання, включених до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів.

Як приклад можна привести дані про діяльність Комітету з контролю якості АПУ.

Упродовж 2015 року Комітетом з контролю якості, відповідно до Порядку проведення перевірок матеріалів скарг, які надходять до АПУ, щодо недотримання аудиторськими фірмами та аудиторами законодавства України, стандартів аудиту, норм професійної етики аудиторів, рішень АПУ при наданні ними аудиторських послуг, затвердженого рішенням АПУ від 27.11.2008 р. № 196/7 (зі змінами), проведено перевірку 51 суб'єкта аудиторської діяльності.

Зазначені перевірки були проведені у зв'язку із надходженням до АПУ від фізичних та юридичних осіб, а також державних органів скарг, заяв, звернень, з яких вбачалося неналежне виконання професійних обов'язків суб'єктами аудиторської діяльності за результатами надання ними аудиторських послуг, зокрема:

1) від Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку щодо суб'єктів аудиторської діяльності, які здійснювали обов'язковий

аудит фінансової звітності за звітний період з 1 січня 2013 року без підтвердження АПУ відповідності системи контролю якості аудиторських послуг вимогам Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг» (рішення АПУ від 27.09.2007 р. № 182/4 (зі змінами));

2) від Національного банку України, щодо перевірки якості аудиту фінансової звітності банків за 2013 – 2014 роки, віднесених до категорії неплатоспроможних;

3) від Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, щодо перевірки якості окремих завдань з аудиту фінансової звітності піднаглядних Нацкомфінпослуг установ, виконаних суб'єктами аудиторської діяльності.

За результатами розгляду скарг за неналежне виконання професійних обов'язків до аудиторів (аудиторських фірм) рішеннями АПУ застосовані стягнення. Дані щодо застосованих АПУ стягнень до суб'єктів аудиторської діяльності у 2015 році наведено в табл. 2 [2].

Однак не дивлячись на встановлені законодавством по аудиторській діяльності основи контролю якості аудиту, слід відмітити, що на сьогоднішній день практично відсутня ефективна методологічна та методична база контролю якості аудиторської діяльності. Критерії оцінки якості роботи аудиторських організацій недосконалі, не визначені цілі, завдання та об'єкти якості аудиту, порядок і методики контролю якості аудиторських послуг.

Питання методології і методики контролю якості аудиторських послуг чітко не розкриваються ні в офіційно затверджених нормативних правових документах, ні в наукових дослідженнях в галузі аудиту.

Аудиторські фірми та аудитори, які займаються аудиторською діяльністю індивідуально як фізичні особи – підприємці, мають розробити та впровадити в свою практику систему контролю якості, яка б забезпечувала обґрунтовану впевненість у тому, що сама аудиторська фірма і аудитор та їх персонал діють відповідно до Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, Кодексу етики професійних аудиторів та законодавчих і нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність, а висновки (звіти), що надаються аудиторською фірмою і аудитором, відповідають умовам завдання.

Таблиця 2

Інформація про стягнення, застосовані АПУ упродовж 2015 року до суб'єктів аудиторської діяльності за результатами розгляду скарг, заяв, інформації, звернень, що надходили до АПУ від державних органів, фізичних та юридичних осіб

Види стягнення	Кількість стягнень, застосованих АПУ упродовж 2015
Попередження	16
Зупинення чинності сертифіката строком на один місяць	2
Зупинення чинності сертифіката строком на три місяці	10
Зупинення чинності сертифіката строком на шість місяців	4
Зупинення чинності сертифіката строком на один рік	1
Анулювання сертифікату	4
Виключення з Реєстру аудиторських фірм та аудиторів	8
ВСЬОГО	45

На наш погляд, до числа заходів, направлених на вдосконалення технологічних проблем, слід також віднести введення суттєвої фінансової відповідальності за ухилення від проведення обов'язкового аудиту, боротьбу із демпінговими цінами на аудит.

В країні склалася парадоксальна ситуація: в дійсний час ні один із діючих законодавчих актів, включаючи Закон «Про аудиторську діяльність» і Податковий кодекс України, не містить положень про суттєву відповідальність за порушення вимог про проведення обов'язкового аудиту. Аудиторський висновок не входить в склад річної бухгалтерської (фінансової) звітності. На практиці це означає, що підґрунтя для притягнення організації – платника податків до відповідальності, передбаченою Податковим кодексом за непредставлення фінансової звітності, просто відсутні. Єдиним нагадуванням про існування такої необхідності являється положення п. 4 ст.14 Закону України «Про бухгалтерський облік» оприлюднювати річну фінансову звітність та річну консолідовану фінансову звітність разом з аудиторським висновком шляхом розміщення на власній веб-сторінці з опублікуванням у періодичних або неперіодичних виданнях.

Тому необхідно, на наш погляд, внесення в законодавство змін, які передбачають фінансові санкції за ухилення від проведення

обов'язкового аудиту, розмір яких для організації був би значно вищим середнього розміру аудиту. Аудиторській спільноті доцільно прийняти корпоративне рішення про визнання факту відсутності в організації, яка проходить аудит, відсутності аудиторського висновку за минулий рік (при обов'язковості проведення аудиту) самостійним підгрунтям для модифікації аудиторського висновку.

Важливим питанням вдосконалення аудиту являється боротьба з демпінговими цінами. Як показують дані АПУ за 2015 рік середня вартість на аудиторські послуги коливалася від 84,1 тис.грн. в Києві та Київській обл. до 6,0 тис. в Чернівецькій обл. [5]. Визначення вартості аудиторської перевірки – це дуже тонке питання. Його рішення залежить від особливостей фінансово-господарської діяльності кожного підприємства, яке підлягає аудиту: організаційної структури, в т.ч. наявності уособлених підрозділів, видів і масштабів діяльності, кількості працівників і об'єктів обліку та багатьох інших факторів. Обґрунтовано формалізувати процес оцінки вартості аудиту, яка адекватно враховує всі особливості діяльності підприємства, яке підлягає аудиту, поки що неможливо. В той же час існують аудиторські стандарти, які поза залежностей від особливостей бізнес-процесів суб'єкта вимагають комплексу дій, обов'язкових для аудиту будь-якої організації. Так, потрібно сформулювати план і програму аудиту; оцінити аудиторський ризик та всі його компоненти; прийняти участь в інвентаризації активів; оформити робочу документацію; підготувати та надати аудиторський висновок. Відмітимо, що всі перераховані дії являються необхідним доповненням самих контрольних процедур перевірки по суті окремих статей звітності, об'єктів і операцій. Це дозволяє зробити висновок про принципову можливість визначення мінімальної трудомісткості проведення аудиту для конкретних кластерів організацій, які підлягають аудиту. Доцільно проаналізувати існуючі методики і закордонний досвід, розглянути можливість заключення під егідою АПУ обов'язкової для виконання корпоративної угоди між суб'єктами ринку аудиторських послуг – діючих аудиторських компаній та індивідуальними аудиторами. В такому випадку слід встановити мінімальну трудомісткість обов'язкового аудиту з врахуванням особливостей діяльності осіб, які підлягають аудиту, а також передбачити заходи фінансової відповідальності за ціновий демпінг.

До інших проблем аудиту, які входять до його інфраструктури, відносяться етичні проблеми.

Як показує досвід, суспільна довіра до якості наданих професійних послуг зростає тоді, коли існують високі стандарти поведінки і професійної діяльності. Тому в економічно розвинутих країнах велику роль в підвищенні суспільного статусу професії аудитора відіграють не тільки складні системи стандартизації аудиторської діяльності та кваліфікаційної атестації, але і кодекси етичних професійних норм.

По мірі становлення аудиту в Україні починають формуватися етичні критерії, яким повинні відповідати особи, які займаються аудиторською діяльністю. Більшість національних аудиторських організацій затверджують внутрішні етичні норми для своїх працівників. Аудиторська палата України затвердила Кодекс професійної етики аудиторів, який базується на етичних нормах, розроблених IFAC.

Розглядаючи регулювання питань, пов'язаних із забезпеченням незалежного статусу аудиторів в нашій країні, слід відмітити, що положення, які відносяться до цього етичного принципу зафіксовані і в законі України «Про аудиторську діяльність»[4]. Однак така достатньо жорстка регламентація не ліквідує проблем, пов'язаних із незалежністю аудиторів в Україні.

Достатньо часто виникає ситуація, коли клієнти досить щиро ототожнюють аудиторську послугу з будь-якою послугою і, навіть, товаром певної якості. Внаслідок цього у клієнтів виникає бажання отримати замість оплаченої (інколи достатньо суттєвої) суми певні результати. Ситуація посилюється, коли середня або невелика аудиторська фірма повністю орієнтує свою діяльність на одного великого клієнта.

Тісно пов'язаний з принципом незалежності критерій об'єктивності аудиторського висновку також має свою проблематику. Як показує практика, об'єктивність аудитора багато в чому залежить від багатократності його роботи у одного клієнта. Розповсюджені випадки, коли з року в рік клієнт доручає аудит своєї бухгалтерської звітності одній і тій же аудиторській організації, яка крім того, паралельно надає супутні аудиту послуги. Безумовно, така форма співпраці скорочує витрати клієнта.

Однак навіть високопрофесійному аудитору при такому стилі роботи складно лишатися об'єктивним, так як втрачається свіжість погляду на факти і визначається тяга до налагодження неформальних відносин. При його вирішенні українські аудитори не можуть застосувати закордонний досвід, так як навіть в країнах з більш тривалою історією розвитку аудиту ця проблема все ще має місце.

Не менш гострою проблемою стає забезпечення конфіденційності аудиту. Не слід забувати і про такий фактор, як погрози аудитору, який на відміну від державного ревізора, захищеного хоча б на словах, взагалі ніяк не захищений.

Повноцінне етичне наповнення аудиторської діяльності – справа не одного року. Розробити і схвалити комплекс моральних норм – це тільки половина успіху, за якою повинна здійснюватися друга половина – застосування прийнятих правил на практиці, що, можливо, буде вимагати навіть зміну мислення від того, хто претендує на звання аудитора – професіонала.

В підсумку можна зробити висновок, що аудиторська діяльність в Україні знаходиться в дійсний час на етапі становлення і напрямок її розвитку буде залежати не тільки від держави, але і від самих учасників процесу аудиту, наскільки грамотно і швидко будуть вирішуватися проблеми, пов'язані з аудиторською діяльністю, певним чином і залежить відновлення української економіки в цілому.

Література

1. УГОДА ПРО АСОЦІАЦІЮ між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони {Угоду ратифіковано із заявою Законом № 1678-VII від 16.09.2014}. Режим доступу до ресурсу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page12
2. Узагальнена інформація про стан аудиторської діяльності в Україні у 2015 році. Режим доступу до ресурсу: <http://apu.com.ua/informatsiya-pro-stan-auditorskoji-diyalnosti-v-ukrajini>
3. Адамс Р. Основы аудита [Текст]: пер. с англ. / Р. Адамс. – М.: Изд. Объединение «ЮНИТИ», 1995. – 496 с.
4. Закон України «Про аудиторську діяльність». Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
5. Додатки до Звіту Аудиторської палати України до Кабінету Міністрів України за 2015 рік. Додаток 5. Режим доступу до ресурсу: <http://apu.com.ua/940-1245-987>

Барабаш Н.С.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансового аудиту,
Никонович М.О.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансового аудиту,
Міщенко А.О.,
канд. екон. наук,
ст. викладач кафедри фінансового аудиту,
Київський національний торговельно-економічний університет

АНАЛІЗ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Аналіз податкового навантаження на платників податків займає провідне місце у системі державного управління в цілому та у системі фінансового менеджменту, зокрема.

Податкове реформування в Україні суттєво впливає на зміну системи податкового менеджменту суб'єктів господарювання, актуалізуючи проблеми правових та економічних відносин.

Аналіз питань визначення ступеня впливу податків на діяльність суб'єктів господарювання часто характеризується відстороненням таких досліджень від галузевої специфіки системи оподаткування. Тому в оподаткуванні виникла необхідність використання методів розрахунку і аналізу податкового навантаження на бізнес, які враховують його продуктивні особливості, паритетність вигоди від споживання суспільних благ, а також забезпечуватимуть здійснення порівнювального аналізу впливу змін в податковому та господарському законодавстві на оподаткування бізнес-структур.

Питання ефективності менеджменту підприємств досліджували багато вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Бечко П.К., Білуха М.Т., Гринчук Ю.С., Ковальов В.В., Красноперова О.А., Крисоватий А.І.

Метою дослідження є визначення та обґрунтування ключових методичних напрямків здійснення аналізу податкового навантаження суб'єкта господарювання.

Податкове навантаження визначають на макро- і мікрорівні. З точки зору макроекономіки податкове навантаження визначається як відношення загальної суми податкових зборів до валового національного продукту. Податки і збори, що формують сучасну податкову систему

України, розрізняються за об'єктами оподаткування і джерелами сплати. Головним пріоритетом у національній політиці оподаткування виступає пошук найбільш справедливої моделі податкового навантаження, за якою б залишалися стимули підприємництва і досягався б суспільний прогрес.

Кількісним виміром податкового навантаження є встановлені ставки оподаткування різних економічних баз (доходів, прибутків, витрат і т.д.) їх застосування. Для вивчення залежності між податковими надходженнями і динамікою податкових ставок використовують відому криву Лаффера (рис. 1). Крива Лаффера – це лінія, що показує зв'язок між ставками оподаткування економіки і податковими надходженнями до бюджету.

Її основна ідея полягає в тому, що при зростанні ставки оподаткування від 0 до 100% податкові надходження спочатку будуть зростати до повного максимального рівня, а потім почнуть знижуватись. Причина полягає в тому, що високі ставки стримують ділову активність і, таким чином, скорочують податкову економічну базу.

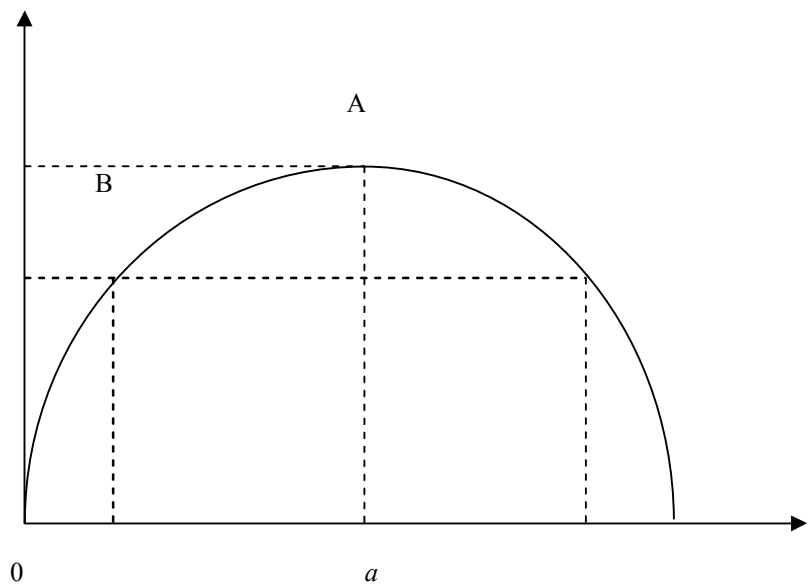


Рис. 1. Крива Лаффера

Скорочення податкових ставок призводить до скорочення обсягу державних доходів у короткостроковому (бюджетному) періоді. В довгостроковому періоді зниження податкових ставок може забезпечити

зростання заощаджень, інвестицій та зайнятості, в результаті чого збільшиться виробництво і доходи, які підлягають оподаткуванню, що, в свою чергу, збільшить податкові надходження в державний бюджет. Проте головним є досягнення економічної та політичної стабільності. Максимальний рівень податкового навантаження, що зберігає стимули економічного розвитку, досягається у точці А і відповідна ставка оподаткування a є граничною. Якщо економіка знаходиться в точці С (рис. 1), зниження ставок податку поєднується із збереженням стійких податкових надходжень. Перехід з точки С в точку В, тобто значне зниження податкової ставки, забезпечує надходження в бюджет однакового обсягу коштів. Дослідженню податкового навантаження на макрорівні присвячено багато робіт сучасних економістів, які пропонують різноманітні визначення податкового навантаження суб'єктів господарювання зберігаючи при цьому його змістові характеристики. Проте, беззаперечним залишається той факт, що суспільна мобільність бізнесу зберігатиметься при умові абсолютної доказовості, ефективності як макроекономічної політики оподаткування, так і податкового менеджменту суб'єктів господарювання. Така доказовість досягається на рівні податкового економіко-статистичного аналізу функціонування та розвитку національної економіки (галузей і регіонів) та на рівні податкового аналізу діяльності суб'єктів господарювання. Місце податкового аналізу у системі виміру та обґрунтування податкового навантаження наведено на рис. 2.

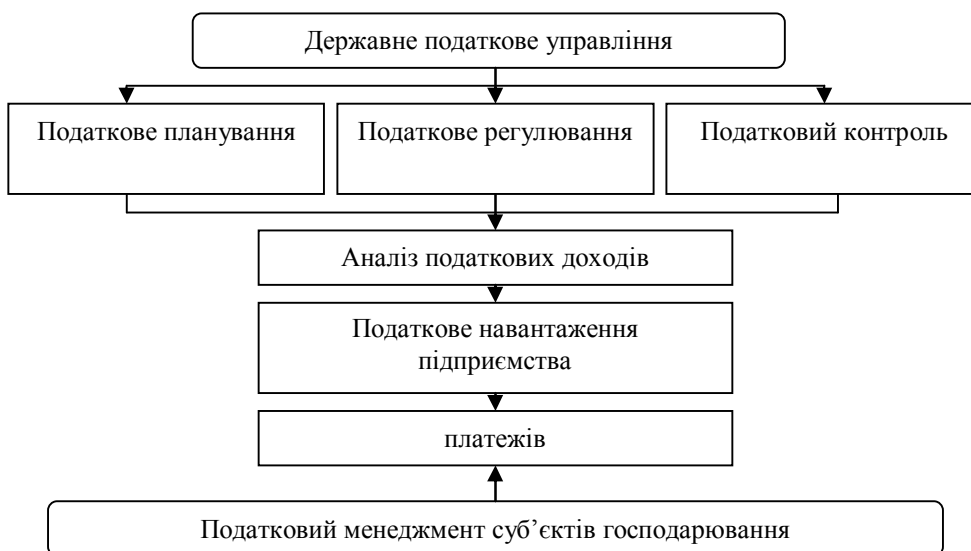


Рис. 2. Місце податкового аналізу в оцінках податкового навантаження

На рівень податкового навантаження здійснює вплив низка факторів, які враховують в аналізі. Їх розподіляють на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх факторів податкового навантаження відносять:

- економічні фактори – характеризують стан економіки в цілому і, як наслідок, впливають на формування податкових баз за окремими податками;
- політичні фактори, які включають основні заходи розвитку бюджетної, податкової та інвестиційної політики держави, прямо впливають на елементи податків;
- правові фактори – імперативно визначають склад податкового поля, форми податків, порядок визначення податкових баз, номінальних податкових ставок, застосування податкових пільг;
- соціальні фактори, які обумовлюють податкову політику держави здійснюється з урахуванням соціальних потреб. Держава надає своїм громадянам низку соціальних гарантій, що фінансуються з державного бюджету. Основну частину доходів бюджету держави складають податкові доходи, а тому рівень абсолютного податкового навантаження залежить від соціальних обов'язків держави.

Оцінка зовнішніх факторів впливу на податкове навантаження дозволяє стверджувати, що, маючи непрямий вплив на податкове навантаження, вони спроможні в значній мірі збільшити або зменшити рівень податкового навантаження на підприємства.

Якщо на зовнішні фактори підприємство не може вплинути, то, маючи вплив на внутрішні фактори, можна оптимізувати податкове навантаження.

Внутрішні фактори впливу на податкове навантаження розподіляють на організаційні та економічні фактори.

Організаційні фактори пов'язані з організацією виробничої, фінансової, інвестиційної та іншими видами діяльності. Вони враховують структуру управління підприємством, професійну підготовку і компетентність кадрів.

Економічні фактори безпосередньо впливають на визначення баз оподаткування за окремими податками, виконання підприємством обов'язків платника податків і податкового агента, використання податкових пільг.

Економічні фактори впливу на податкове навантаження підприємства розподіляють на дві групи: фактори виробничо-господарського менеджменту і фактори податкового менеджменту.

Дія факторів виробничо-господарського менеджменту пов'язана зі структуризацією видів діяльності, участі у реалізації державних програм, спонсорство та ін. За цим може досягатися мінімізація податкового навантаження у діючому правовому полі.

Факторами податкового менеджменту є:

- вибір режиму оподаткування;
- вибір місця реєстрації підприємства;
- особливості первинного накопичення капіталу і формування фінансових ресурсів підприємства;
- ефективна облікова політика;
- податкові ризики підприємства (ризик податкового контролю, ризик збільшення абсолютного податкового навантаження, ризик кримінальної відповідальності, ризик переплати податків).

Аналіз податкового навантаження суб'єктів господарювання слід подавати з використанням кількісних і якісних показників. Комплексне використання показників забезпечує отримання всесторонньої і об'єктивної інформації про податкове навантаження підприємства (рис. 3).



Рис. 3. Класифікація показників аналізу податкового навантаження суб'єкта господарювання

Аналіз податкового навантаження слід проводити за такими цільовими спрямуваннями:

- на макроекономічному рівні за результатами економіко-статистичного податкового аналізу визначаються планові бюджетні показники доходів та напрацьовуються податкові стратегії. На мікроекономічному рівні аналіз податкового навантаження складає основу системи податкового планування;

- на основі показників аналізу податкового навантаження можна визначити потенціал податкової оптимізації, виділити неефективні з точки зору оподаткування групи господарських та фінансових операцій, товарів, робіт, послуг, що потребують податкової оптимізації;

- обґрунтування заходів організаційного та економічного плану з метою мінімізації податкового навантаження та забезпечення підприємству конкурентних переваг;

- обґрунтування привабливості інвестиційних проектів у контексті отримання податкових пільг, що формуватимуть необхідні фінансові ресурси для забезпечення економічного зростання;

- здійснення порівняльного аналізу податкового навантаження на галузевому, регіональному та міжнародному ринках з метою вибору оптимальних схем розміщення бізнесу та узагальнення досвіду державного податкового управління і податкового менеджменту суб'єктів господарювання;

- аналіз податкового навантаження може здійснюватися брокерами при формуванні портфелю цінних паперів. Саме зіставлення рівнів податкового навантаження і ринкової вартості акцій, що котуються на біржі компаній дає характеристику ефективності діяльності суб'єктів господарювання;

- аналіз податкового навантаження є складовою аудиту діяльності суб'єктів господарювання та реалізації функцій внутрішнього і зовнішнього податкового контролю.

Достовірність облікової інформації, коректне застосування норм податкового законодавства, доказовість в обґрунтуванні податкового навантаження складають основу цивілізованого партнерства держави і бізнесу.

Аналіз податкового навантаження набуває особливої актуальності в умовах дії Податкового кодексу України та посткризових явищ. Застосування методики аналізу податкового навантаження на практиці дозволяє підприємству отримати додаткові фінансові ресурси, знизити податкові ризики і підвищити свою конкурентоздатність.

Аналіз стану розрахунків за податковими зобов'язаннями спрямований на:

- удосконалення регулювання грошових потоків;
- визначення можливостей зростання прибутку за рахунок економії податкових платежів;
- упередження сплати пені і податкових штрафів.

Залежно від поставлених завдань аналіз стану податкових розрахунків може здійснюватись в оперативному режимі (щоденно, подекадно), а також за обраний звітний період в цілому за податковими платежами або вибірково за окремими їх видами (ретроспективний аналіз).

Аналіз стану розрахунків за податковими зобов'язаннями включає декілька основних етапів.

I етап. Оцінка динаміки і визначення відхилення від встановленої податковим плануванням величини податкових платежів, нарахованих до сплати в бюджет, а також всієї сукупності в абсолютній сумі і у відношенні до загальної величини отриманих підприємством доходів.

Відношення суми всіх податків до величини доходів являє собою частку податкових платежів у загальному обсязі доходів і є характеристикою рівня сукупного податкового навантаження підприємства (табл.1).

Таблиця 1

**Аналіз рівня і динаміки податкових платежів
та податкового навантаження**

Найменування показника	Базовий період	Звітний період	Відхилення (±)	
			абсолютне	відносне
1. Податкові платежі всього, тис. грн	18743	24475	5732	+30,6
2. Дохід за всіма видами діяльності, тис. грн	105905	145085	39180	+37,0
3. Частка податкових платежів в загальній величині доходів, % (рівень сукупного податкового навантаження)	17,7	16,9	- 0,8	- 4,5

Для розрахунку цієї характеристики загальний обсяг доходів визначається з урахуванням податку на додану вартість, акцизів та інших доходів.

Зміна рівнів податкового навантаження за порівнювальний період (підвищення, зниження) є характеристикою платоспроможності суб'єктів господарювання щодо своєчасності сплати податків у повному обсязі. Зниження рівня податкового навантаження слід оцінювати як фактор сприяння економічного розвитку підприємства, вирішення його інвестиційних завдань та реалізації інших цілей діяльності.

Для якісної реалізації функцій податкового менеджменту доцільно також проводити структурний аналіз платежів за податковими зобов'язаннями суб'єктів господарювання.

II етап. Оцінка ефективності обраної підприємством податкової політики, тобто зниження (зростання) податкового навантаження внаслідок обраного способу визначення бази оподаткування. Наприклад, при визначенні суми сплати ПДВ важливим є вибір першої події визначення виручки від реалізації продукції. Для обчислення податків виручка може визначатись або в момент відвантаження продукції (товарів, робіт, послуг) покупцю і передавання йому розрахункових документів, або в момент отримання від покупця сплати за відвантажену йому продукцію.

Розрахунок впливу обраної податкової політики (III) на суму сплати податку на додану вартість (ПДВ) здійснюють за таким алгоритмом:

$$III = (B - B_a) \cdot C_n,$$

де III – результат впливу податкової політики на суму сплати ПДВ;

B і B_a – виручка від реалізації без ПДВ, акцизів та інших доходів (виручка – нетто), обчислена за способом, встановленим підприємством (B) і альтернативного способу, передбаченого законодавством (B_a), тис. грн;

C_n – ставка за відповідним податком, коеф.

Вплив обраної податкової політики на величину податку на прибуток обчислюється за таким алгоритмом:

$$III = [(B - CB) - (B_a - CB_a)] \cdot C_n,$$

де CB і CB_a – повна собівартість реалізованої продукції за величиною, що припадає на виручку, обчислену за способом, встановленим підприємством (CB) і альтернативного способу визначення виручки (CB_a), тис. грн.

Загальна величина ефекту від визначеної підприємством податкової політики визначається як сума результатів її впливу на вищевказані податки.

III етап. Виявлення причин, що впливають на величину кожного з нарахованих податків, розрахунок ступеня їх впливу та виявлення динамічних змін сум податків, здійснюється на етапі факторного аналізу податкових платежів.

Зокрема, причини зміни суми податку на додану вартість при умові реалізації продукції за ринковими цінами та застосування однієї податкової ставки, можуть бути визначені за допомогою найпростішої моделі, яка побудована з врахуванням порядку обчислення податку на додану вартість, що підлягає внесенню до бюджету (ПДВ):

$$ПДВ = (B \cdot C + AO \cdot C_p - AZ \cdot H_p) - ПДВ_n,$$

де AO і AZ – аванси (передплата), відповідно, отримані і зараховані за реалізацією, тис. грн;

C – ставка ПДВ, коеф.;

$ПДВ_n$ – сума ПДВ, пред'явлена бюджету за придбаними матеріальними ресурсами, тис. грн.

Причини зміни суми податку на прибуток ($ПП_p$) можна встановити за адитивною моделлю, яка визначається як:

$$ПП_p = (ПОД + ДК + ІФД + ІД - ФВ - ВК - ІВ) \cdot C_n,$$

де $ПОД$ – прибуток від операційної діяльності, тис. грн;

$ДК$ – дохід від участі в капіталі, тис. грн;

$ІФД$ – інші фінансові доходи, тис. грн;

$ІД$ – інші доходи, тис. грн;

$ФВ$ – фінансові витрати, тис. грн;

$ВК$ – втрати від участі в капіталі, тис. грн;

$ІВ$ – інші витрати, тис. грн;

C_n – ставка податку на прибуток, коеф.

У випадку необхідності проведення поглибленого факторного аналізу наведені вище комбіновані моделі можуть бути розширені в їх адитивній частині шляхом деталізації кожного врахованого в них фактора-додатка.

Аналогічним чином можна побудувати факторні моделі і за іншими податковими платежами, виходячи із встановленого порядку обчислення відповідного податку. Факторний аналіз забезпечує наочне уявлення процесу формування податкових платежів, регулювати їх величину та знаходити можливості їх зниження.

IV етап. Вивчення дотримання термінів сплати податків в бюджет.

Стан розрахунків з бюджетом з позицій дотримання встановлених законодавством термінів сплати податків доцільно розглядати як одну з візуальних характеристик платоспроможності підприємства. Наявність простроченої заборгованості за сплатою податків до державного та місцевих бюджетів характеризується незадовільною платоспроможністю в певні моменти аналітичного періоду або навмисного порушення податкового законодавства і стає причиною нарахування та сплати пені.

V етап. Визначення впливу на прибуток податкових платежів, пені та штрафів, нарахованих на податкові правопорушення. Із всієї сукупності податкових платежів чистий прибуток залежить безпосередньо від суми податку на прибуток, оскільки він обчислюється за таким алгоритмом:

$$ЧП = ПО - ПП - Ш_c,$$

де $ЧП$ – чистий прибуток, тис. грн;

$ПО$ – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн;

$ПП$ – податок на прибуток за діючими нормами оподаткування, тис. грн;

$Ш_c$ – сума штрафних санкцій за порушення податкового законодавства, тис. грн.

Величина чистого прибутку може бути деталізована за її складовими, отриманими за результатами факторного аналізу на основі запропонованої моделі. Подальше поглиблення аналізу величини чистого прибутку пов'язане із залученням факторів впливу на зміну за всіма видами діяльності та обумовлених ними витрат.

VI етап. Заключний етап аналізу стану податкових розрахунків з бюджетом, передбачає узагальнення результатів проведеного аналізу, а також розробку пропозицій щодо вдосконалення податкового менеджменту.

До них слід відносити:

- вибір та обґрунтування найбільш ефективних механізмів здійснення податкових платежів і розрахунку податкового навантаження в цілому;

- удосконалення управління грошовими потоками з метою досягнення необхідної платоспроможності щодо своєчасної сплати податків у повному обсязі;
- підвищення якості внутрішнього контролю і аудиту фінансової звітності для уникнення сплати штрафних санкцій за податкові правопорушення.

Таким чином, чітке дотримання поетапної регламентації здійснення аналізу стану розрахунків за податковими зобов'язаннями забезпечить структурований підхід до налагодженої системи менеджменту суб'єкта господарювання у частині повноти, достовірності та своєчасності виконання податкових інформаційних запитів.

Література

1. Бечко П.К. Податковий менеджмент: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / П.К. Бечко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 288 с.
2. Білуха М.Т. Методологія наукових досліджень: підручник / М.Т. Білуха. – К.: АБУ, 2002. – 480 с.
3. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
4. Красноперова О.А. Налоговое планирование как элемент учетной политики. / О.А. Красноперова. – М.: Медиа, РОСБУХ, 2008. – 296 с.
5. Крисоватий А.І. Податковий менеджмент. / А.І. Крисоватий. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 304 с.

Барабаш Н.С.,

канд. екон. наук,

доцент кафедри фінансового аудиту,

Юр'єв О.В.,

канд. екон. наук,

асистент кафедри фінансового аудиту,

Ріпа Т.В.,

аспірант кафедри фінансового аудиту,

Київський національний торговельно-економічний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах розвитку глобалізаційних процесів та становлення ринкових відносин сфера торгівлі зазнає системних перетворень й переорієнтації. Вона є визначальним різновидом діяльності сфери обігу, яка збалансовує виробництво та споживання товарів та послуг.

На сучасному етапі розвитку в загальній кількості господарюючих суб'єктів України найбільша їх частка припадає на підприємства, які здійснюють оптову та роздрібну торгівлю (рис. 1). За даними Державної служби статистики України [3] у 2014 році кількість суб'єктів господарювання складала 988694 підприємства, що у відсотковому вираженні становить 51,17% (табл. 1). Незважаючи на постійне скорочення чисельності господарюючих суб'єктів в Україні, кількість підприємств, які займаються оптовою та роздрібною торгівлю, щороку збільшується.



Рис. 1. Розподіл підприємств за видами економічної діяльності в Україні за 2014 рік

Одним з найважливіших показників діяльності підприємств торгівлі є товарооборот. Вітчизняні науковці в загальному контексті визначають, що товарооборот являє собою комплексну систему соціально орієнтованих економічних відносин суспільного відтворення на стадії обміну грошових доходів населення на споживчі товари [1].

Таблиця 1

**Динаміка кількості суб'єктів господарювання в Україні
за 2012-2014 рр.**

№ п/п	Вид економічної діяльності	2012 рік		2013 рік		2014 рік	
		К-сть, одиниць	У відсотках до загальної кількості	К-сть, одиниць	У відсотках до загальної кількості	К-сть, одиниць	У відсотках до загальної кількості
1	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	843075	52,69	890658	51,72	988694	51,17
2	Промисловість	114028	7,13	121244	7,04	131491	6,81
3	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	87252	5,45	92366	5,36	111807	5,79
4	Сільське, лісове та рибне господарство	68497	4,28	71058	4,13	75660	3,92
5	Будівництво	50830	3,18	52983	3,08	52189	2,70
6	Інші	436445	27,28	493761	28,67	572320	29,62
	Усього	1600127	100,00	1722070	100,00	1932161	100,00

Проаналізувавши дані Державної служби статистики України [3], можна зробити наступні висновки щодо динаміки товарообороту торговельних підприємств протягом 2009-2015 рр. (табл. 2):

1. У 2011 році за рахунок економічного зростання та розвитку споживчого кредитування торговельна галузь показала найбільше зростання товарообороту за досліджуваній період, а саме – 113,2%.

2. Економічна світова криза 2008 року призвела до суттєвого зменшення товарообороту у 2009 році порівняно з попереднім, а саме – 79,1%.

3. Період з 2010 по 2012 р. характеризувався стійким темпом зростання від 110,1% до 113,2% і вже з 2013 року спостерігається сповільнення темпу зростання обсягів товарообороту до 90,0% та 80,2% у 2014-2015 роках відповідно.

Уповільнення темпів зростання за період з 2009 по 2015 р. є наслідком не лише макроекономічної і політичної ситуації в Україні, але й нераціональних та недоцільних управлінських рішень, неефективного ведення господарської діяльності підприємств, що призвело також до зменшення кількості суб'єктів торгівлі.

Таблиця 2

**Товарооборот підприємств торгівлі України
за 2009-2015 рр. [3]**

Роки	Обсяг товарообороту підприємств, млн.грн.	У тому числі питома вага, у %		Темпи зростання обсягів товарообороту підприємств до попереднього року, у порівнянних цінах, %	Наявність об'єктів торгівлі підприємств на кінець року, тис. од.
		Продовольчих товарів	Непродовольчих товарів		
2009	230955	40,0	60,0	79,1	65,3
2010	280890	39,5	60,5	110,1	64,8
2011	350059	38,9	61,1	113,2	64,2
2012	405114	40,2	59,8	112,3	62,2
2013	433081	41,1	58,9	106,1	59,8
2014	438343	41,3	58,7	90,0	49,6
2015	487558	41,1	58,9	80,2	49,6

Для характеристики сучасного стану торговельних підприємств слід дослідити динаміку рівня рентабельності або збитковості (табл. 3 та рис. 2). Аналіз тенденцій зміни показника вказує на його залежність від внутрішніх та зовнішніх чинників, негативний вплив яких значно підсилюється під час економічних криз.

Таблиця 3

Динаміка рентабельності операційної діяльності підприємств торгівлі України за 2009-2015 рр.

Роки	Результат від операційної діяльності, млн. грн	Витрати операційної діяльності, млн. грн.	Рівень рентабельності (збитковості), %
2009	10803,7	237646,3	4,5
2010	24843,8	253831,4	9,8
2011	45928,8	305992,0	15,0

Закінчення табл. 3

Роки	Результат від операційної діяльності, млн. грн	Витрати операційної діяльності, млн. грн.	Рівень рентабельності (збитковості), %
2012	30074	246734,9	12,2
2013	23398,3	230372,1	10,2
2014	-51466,2	400772,3	-12,8
Січень-вересень 2015 р.	4079,7	272885,3	1,5

Рентабельність операційної діяльності підприємств торгівлі України за 2009-2015 рр. (рис. 2) в цілому має схожу тенденцію, а саме до 2011 р. вона зростала з року в рік, проте починаючи з 2012 р. спостерігається суттєве скорочення. Це свідчить про зниження ефективності діяльності підприємств торгівлі.

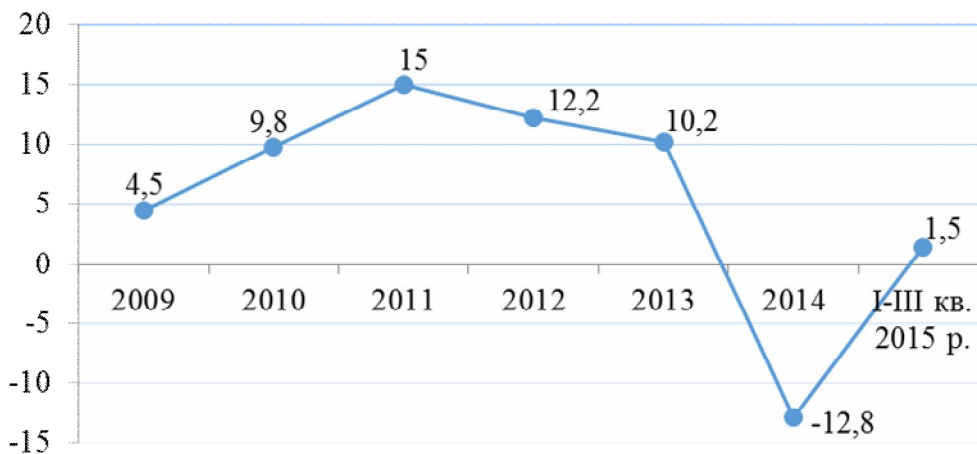


Рис. 2. Динаміка рівня рентабельності операційної діяльності підприємств торгівлі України за 2009-2015 рр.

Усі ці зміни обумовлені ситуацією в країні та кінцевим результатом діяльності підприємств торгівлі, а саме в даному випадку – збитком за 2014р., через що про рентабельність говорити не доречно. Проте, слід врахувати, що реальне підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, збільшення об'єму її продажів, підвищення організаційно-технічного рівня впливають на прибуток та рівень рентабельності підприємств торгівлі.

В управлінні господарськими процесами чільне місце займає інформаційне забезпечення, яке являє собою сукупність документів (нормативних, фінансових тощо) та інформаційних потоків. До основних принципів його формування відносять наступні:

1. Цілісність.
2. Достовірність.
3. Своєчасність.
4. Контрольованість.
5. Захищеність.
6. Адаптивність.
7. Недопущення помилок.

З цих принципів зрозуміло, що інформація, яка формує інформаційне забезпечення суб'єкта господарювання має бути захищеною від сторонніх осіб, своєчасно та правильно опрацьованою, систематизованою та узагальненою.

Розробка системи інформаційного забезпечення, а особливо під час проведення аудиту фінансового стану підприємств торгівлі, забезпечить упорядкованість інформації, що дозволить опрацьовувати великі масиви даних, які умовно поділяють на нормативно-довідкову та оперативну інформацію.

Інформаційне забезпечення аудиторської перевірки складається з таких елементів:

- методичні та інструктивні прийоми;
- система класифікації та кодування;
- інформаційна база.

Отже, інформаційне забезпечення аудиту – це єдина система показників, даних, документів, яка відображає стан контрольованого підприємства.

Відповідно до сучасних потреб аудиту фінансової звітності, які формують тенденції ринку аудиторських послуг та економіки України в цілому виникає необхідність всеосяжного та загально охоплюючого застосування достовірного інформаційного забезпечення та новітніх інформаційних технологій.

Відомо, що за формою і метою аудиту, а також відношенням користувача до інформації виділяють внутрішній та зовнішній аудит. Внутрішній аудит проводиться за ініціативою керівництва підприємства внутрішнім підрозділом (або внутрішнім аудитором, який є штатним працівником і керується під час перевірки внутрішніми установчими документами, міжнародними стандартами, нормативними актами).

Для закордонних інвесторів наявність локального підрозділу внутрішнього аудиту у вітчизняних торговельних підприємствах є значною перевагою, оскільки це необхідно насамперед для розуміння специфіки національного ринку.

Також, слід додати, що внутрішній аудит відіграє важливу роль в торговельних підприємствах з великою кількістю територіально віддалених філій, відділів, дочірніх і залежних підприємств, оскільки саме в таких структурах керівництву досить складно оперативно отримати достовірну та повну інформацію, що має важливе значення при оцінці дій керівників структурних підрозділів.

Особливої уваги під час проведення внутрішнього аудиту потребує аналіз інформаційної системи підприємств торгівлі, включаючи систему бухгалтерського обліку і супутніх видів контролю, вивченні фінансової та іншої інформації, дослідженні економічності та ефективності операцій. Основою інформаційного забезпечення внутрішнього аудиту підприємств торгівлі є економічна інформація, що характеризує виробничу і фінансово-господарську діяльність суб'єктів контролю.

Водночас існує ряд актуальних проблем внутрішнього аудиту, серед яких наступні:

- відсутність в українському законодавстві нормативної бази стосовно його проведення;
- недостатній рівень підготовленості фахівців;
- неправильне позиціонування внутрішніх аудиторії на підприємстві, а також порушення їх незалежності;
- нерозуміння керівництвом компанії завдань внутрішнього аудиту.

Вирішення подібних проблем можливе за рахунок обміну досвідом і знаннями з актуальних питань між кваліфікованими спеціалістами та експертами з внутрішнього аудиту, результатом чого будуть практичні рекомендації.

З метою уникнення дублювання здійснюваних процедур під час проведення зовнішнього (незалежного) аудиту може використовуватись звіт внутрішнього аудитора.

Зовнішній аудит проводиться аудиторською компанією на замовлення керівництва підприємства. Аналіз сучасного стану аудиторської діяльності та ринку аудиторських послуг вказує на трансформаційні

процеси. Відповідно до звіту Аудиторської Палати України за 2014 рік з Реєстру аудиторських фірм та аудиторів було виключено 186 суб'єктів аудиторської діяльності, а включено лише 24 суб'єкти аудиторської діяльності. Це обумовлено насамперед економічною, політичною кризами в Україні. Так, кількість включених до Реєстру суб'єктів аудиторської діяльності (аудиторських фірм та аудиторів – підприємців) за 2014 рік зменшилася в цілому по Україні на 10,89% (кількість аудиторських фірм – на 7,03%, а кількість аудиторів – підприємців – на 31,22%), що повторює тенденцію до зменшення у 2013 році, в якому загальна кількість суб'єктів у порівнянні з попереднім роком зменшилась на 11,00% (кількість аудиторських фірм – на 4,21%, а кількість аудиторів – підприємців – на 35,25%) [2].

Наведена в табл. 4 інформація про кількість суб'єктів аудиторської діяльності за 2010 – 2014 роки вказує на загальну тенденцію до їх зменшення. Це свідчить насамперед про відтік суб'єктів господарювання з професії внаслідок дії низки факторів, у тому числі і кризових явищ в суспільстві, і посилення вимог до аудиторської професії з боку регуляторів, і змін в податковому законодавстві [2].

Таблиця 4

**Кількість суб'єктів аудиторської діяльності в Україні
у 2010 – 2014 рр.**

Рік	Кількість суб'єктів аудиторської діяльності, включених до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів станом на 31 грудня	Подано звітів до АПУ		Кількість суб'єктів аудиторської діяльності, що не подали звітність
		Кількість	%	
2010	2 252	2 048	90,94	204
2011	1 862	1 792	96,24	70
2012	1 672	1 609	96,23	63
2013	1 488	1 452	97,58	36
2014	1 326	1 272	95,93	54

За даними Аудиторської палати України обсяг наданих послуг в 2014 році порівняно з попереднім зменшився на 1,73% або на 22 784,5 тис. грн (рис. 3).

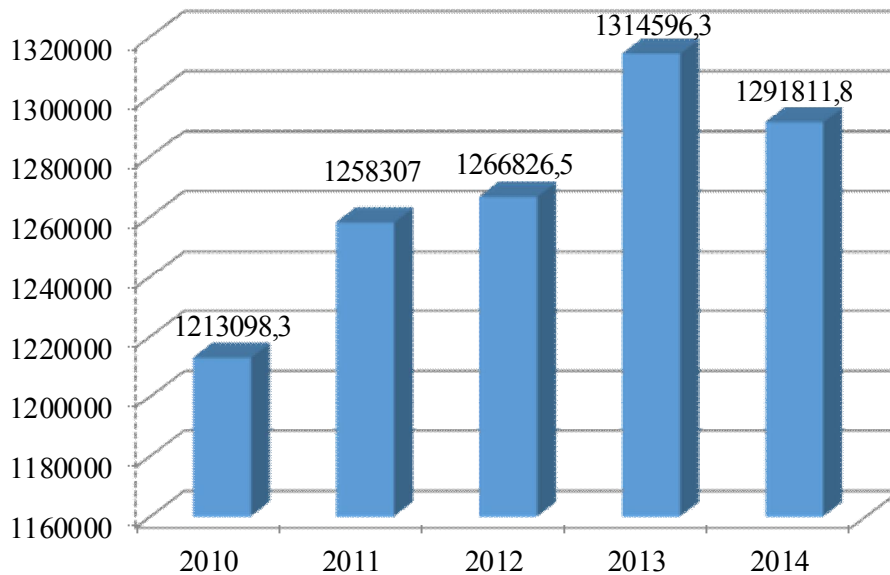


Рис. 3. Динаміка обсягу наданих послуг аудиторськими компаніями в Україні за 2010-2014 рр.

Протягом 2010 – 2014 рр. з урахуванням зменшення кількості суб'єктів аудиторської діяльності, збільшився щорічний середній дохід на одного суб'єкта аудиторської діяльності, в 2014 році він становить 1015,58 тис. грн (рис. 4).

Таким чином, слід відмітити, що незважаючи на постійне зменшення кількості суб'єктів аудиторської діяльності, упродовж досліджуваного періоду (2010-2014 рр.) спостерігається стійка тенденція до збільшення їх доходу.

За даними Аудиторської палати України частка наданих послуг для підприємств торгівлі (а саме – завдання з надання впевненості) становить близько 15% від загального обсягу, що свідчить про існування потреб в інформації серед керівництва підприємств торговельної сфери.

При проведенні аудиту, особливої уваги потребує інформаційне забезпечення, котре і може бути використане при зборі даних про таку перевірку. Основними джерелами є:

- фактичні дані, зібрані аудитором за допомогою опитування, спостереження, анкетування, тестування.
- внутрішня документація підприємства (первинні документи, звіти відповідальних осіб, документація системи управлінського обліку);

- періодичні видання, монографії, довідники, статистичні збірники, статистичні звіти тощо;
- інше.

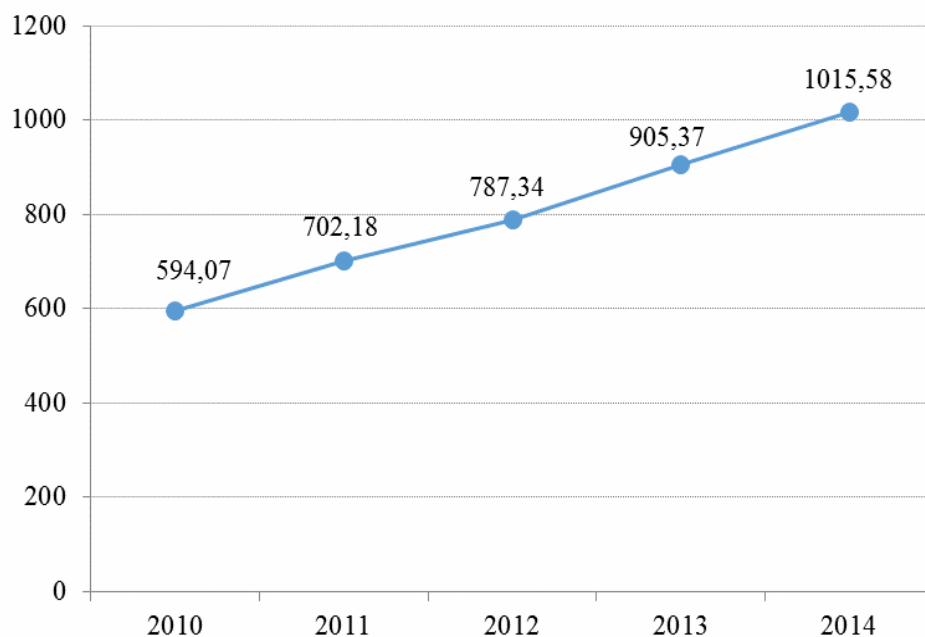


Рис. 4. Динаміка середнього доходу на одного суб'єкта аудиторської діяльності в Україні за 2010-2014 рр.

Перелічені джерела носять переважно ретроспективний характер, і орієнтовані на отримані результати, поточний стан тощо, тому слід особливу увагу приділити плановим та прогнозним даним.

Водночас незважаючи на розвиток аудиторської діяльності в Україні, мають місце такі проблеми:

- невідповідність законодавства щодо аудиторської діяльності вимогам Європейського Союзу;
- зменшення довіри суспільства до національного аудиту, внаслідок чого спостерігається захоплення значної частини вітчизняного ринку аудиторських послуг міжнародними аудиторськими компаніями;
- недостатня кількість методичних роз'яснень та коментарів щодо практичного застосування міжнародних стандартів аудиту у вітчизняних реаліях.

З метою удосконалення організації аудиторської діяльності на різних рівнях насамперед необхідно:

- розробити та затвердити концепцію розвитку аудиторської діяльності в Україні, спираючись на науковий та практичний досвід спеціалістів відповідної сфери;
- адаптувати вітчизняне законодавство до вимог Європейського Союзу;
- забезпечити державну підтримку розвитку діяльності вітчизняних аудиторських фірм, оскільки саме вони розуміють в достатньому обсязі специфіку українських підприємств торгівлі;
- визначити статус та повноваження компетентних органів, що здійснюють регулювання аудиторської діяльності відповідно до європейських норм;
- розробити нову концепцію підготовки та сертифікації аудиторів в Україні, яка б відповідала світовій практиці, посилити контроль за підвищенням рівня професійних знань аудиторів.

Отже, в умовах поглиблення глобалізаційних процесів економіки проведення аудиторської перевірки на підприємствах торгівлі визначається багатьма факторами, серед яких: великі розміри та масштаби діяльності суб'єкта господарювання, складність його організаційної структури, наявність фінансових ресурсів, а також незадоволені інформаційні потреби самого керівництва. При зборі даних про проведення внутрішнього та зовнішнього аудитів на підприємствах торгівлі може бути використана інформаційне забезпечення перевірки, а також звіти підрозділу внутрішнього аудиту або аудиторської компанії, які містять узагальнені результати, висновки та рекомендації кваліфікованих фахівців.

Нами було проаналізовано сучасний стан підприємств торговельної сфери в Україні з визначенням особливостей діяльності таких господарюючих суб'єктів, вивчено сутність інформаційного забезпечення контрольних процедур аудиту та досліджено тенденції на вітчизняному ринку аудиторських послуг з урахуванням проблем внутрішнього та зовнішнього аудиту, а також запропоновано ряд оптимізаційних та раціоналістичних заходів, які дозволять ефективно вирішити ці проблеми і недоліки.

Література

1. Стасюк Н.В. Організаційно-економічний механізм управління товарооборотом підприємств: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Н.В. Стасюк. – Донецьк: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2008. – 21 с.

2. Офіційний сайт Аудиторської палати України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/index.php>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Про аудиторську діяльність: Закон України від 29.05.1993 № 3126-XII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12>.
5. Про доступ до публічної інформації: Закон України від 13.01.2011 № 2939-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>

Барановська В.Г.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансового аудиту,
Київський національний торговельно-економічний університет

НАПРЯМИ ПІДГОТОВКИ БУХГАЛТЕРІВ ТА АУДИТОРІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Поступальне посилення світових глобалізаційних й інтенсифікація євроінтеграційних процесів, приєднання до Болонської хартії (Magna Charta Universitatum) зумовлюють необхідність гармонізації нормативно-правового забезпечення вищої освіти в Україні, підготовки висококваліфікованих фахівців, у тому числі й бухгалтерів і аудиторів, як одних з найбільш затребуваних у сучасних умовах господарювання, з кращою зарубіжною практикою і переходу до компетентнісно-орієнтованого підходу. Це в свою чергу вимагає активну участь ринку праці у визначенні вимог до навчального процесу.

При цьому ключова роль у підготовці бухгалтерів і аудиторів належить професійним стандартам, які ідентифікують певні кваліфікаційні вимоги щодо професійних знань, практичного досвіду і оновлення навичок, визначають перспективи їх професійного розвитку.

Поряд з цим тенденція самоорганізації професійних спілок в багатьох галузях економіки спричиняє підвищення вимог до рівня кваліфікації фахівців, її обов'язкову відповідність вимогам професійних стандартів, забезпечення постійного підвищення кваліфікації спеціалістів [3, с.40].

Причому, від рівня кваліфікації і дотримання високих етичних принципів бухгалтерів і аудиторів багато в чому залежить дотримання економічних інтересів господарюючих суб'єктів, органів державної влади, акціонерів, інвесторів й інших учасників ринкових відносин. Якісний облік і аудит – основи інформаційної та економічної безпеки країни. Важливо, що ці професії мають й міжнародні визнання і координацію [1, с.29].

Знання бухгалтера в сфері економічної безпеки істотно знижують ризик виникнення викривлень в обліку внаслідок несприятливих зовнішніх впливів на підприємство, а також формування безлічі показників, по значенню яких можна виявити, контролювати і нівелювати негативні тенденції в прийнятті зважених управлінських рішень. Однак чинне наповнення навчально-професійних програм підготовки бакалаврів, спеціалістів і магістрів за спеціальністю «Облік і оподаткування» не дозволяє їм знатися на питаннях економічної безпеки підприємства [3].

З огляду на вищезазначене вищі навчальні заклади стикнулися з проблемою перезавантаження навчальних програм, які б відповідали вимогам сьогодення, поєднували б ті, що базується на знаннях (здатність знати), ціннісний (здатність уміти) і діяльнісний (здатність) володіти компоненти підготовки висококваліфікованих кадрів.

При цьому будь-яке навчання повинно відповідати суспільному попиту на професійні знання. Оволодіння теоретичними знаннями та практичними навичками тієї або іншої професії, зміни в економічних суспільних відносинах продукують нові вимоги до професійної діяльності. І в цьому випадку виникає попит на нові професійні знання. Прикладом цього є бухгалтерський облік. Певна інтеграція українського суспільства і, передусім, національної економіки у світовій ринок, створила попит на застосування міжнародних стандартів обліку та фінансової звітності у національній обліковій практиці. Повільна реакція системи вищої освіти на зміни у попиті призвела до появи на ринку інших гравців: АССА, Євразія, АІСРА; міжнародних світових аудиторських фірм, міжнародних агенств (USAID) тощо.

Саме завдяки цим суб'єктам освітянської діяльності (не без підтримки українських державних регуляторних органів) вдалося у досить стислий історичний період дещо знецінити вітчизняний диплом фахівця з обліку, замінивши його на відповідний сертифікат «професійного», «міжнародного» бухгалтера або «професійного бухгалтера-практика» (мабуть, на думку закордонних фахівців, він відрізняється від бухгалтера-теоретика чи від бухгалтера-аматора).

Інша ситуація з такою новою для України професією, як аудит. Крім того, що в державі відсутні офіційні кваліфікаційні вимоги до аудитора, в контрольному середовищі країни разом з аудиторами паралельно існують та успішно функціонують інші представники фінансового контролю – співробітники Державної фіскальної служби, державні фінансові інспектори Державної аудиторської служби, державні аудитори Рахункової палати, співробітники Державної казначейської служби. Нерозуміння місця аудиту в системі контролю та відсутність системи контролю у державі як такої ставить у скрутне становище навчальні заклади, що традиційно готували ревізорів.

Останнім часом відчувається нестача знань аудиторами в сфері корпоративного права, міжнародних стандартів звітності, галузевої специфіки податкового законодавства і управління фінансами, а також достатнього практичного досвіду і навичок.

Досить суперечлива ситуація склалася в сфері підготовки обліковців та контролерів з формою кінцевого продукту навчання – дипломом. За чинним українським законодавством наявність диплома бакалавра або магістра з обліку та аудиту дає повне право займати будь-яку, навіть керівну, посаду в цій сфері. Проте, все більше роботодавців вимагають не дипломи, а професійні сертифікати або бухгалтера, або аудитора. В цьому випадку сама наявність диплома про вищу освіту втрачає свою вагу певного привілею при прийнятті на роботу. А в окремих випадках такий диплом взагалі є лише підставою для отримання сертифіката (наприклад, аудитора). А от наявність останнього і дає право на роботу в сфері аудиту.

Якщо розглядати освітнянській процес послідовно, то сертифікація професійних бухгалтерів та аудиторів є нічим іншим, як аналогом другої (післядипломної) освіти. Але в Україні інститут післядипломної освіти вже існує. Таким чином, або він втрачає попит, або процес освіти продовжується і складається у ланцюжок: вища освіта – післядипломна друга освіта – професійна сертифікація – практика.

Одночасно слід розглянути проблему практичних навичок. Якщо за часів СРСР виробнича та переддипломна практика (попри її деякий формалізм) все ж давали випускникові, якщо не практичні навички, то хоча б певне уявлення про професійну діяльність, то в сучасній Україні організація практики, наприклад, з аудиту або внутрішнього аудиту практично неможлива з огляду на стан професії та її особливості (професійне судження, конфіденційність тощо). Водночас, в навчальних планах зарубіжних вищих навчальних закладів, що займаються підготовкою бухгалтерів, не випадково на виробничу практику відводять,

як правило, не менше одного семестру, а в ряді випадків – і цілий рік. Крім того, багато навчальних програм зарубіжних ВНЗ вже давно практикують такий спосіб навчання, як вирішення бізнес-кейсів (реальних завдань, з якими стикалися компанії в своїй практиці, з описом як внутрішнього стану компанії, так і зовнішнього економічного середовища. Численні компанії проводять низку безплатних навчальних тренінгів і курсів, спрямованих на розширення знань студентів про професії бухгалтера і аудитора.

Сучасна спеціалізація професії досить широка: державний фінансовий контроль та облік і аудит в підприємстві. Хоча, з огляду на попит у фахівцях, цілком логічно мати хоча б таку спеціалізацію: аудит, внутрішній аудит, державний фінансовий контроль (аудит); податковий (митний) контроль (аудит); екологічний аудит. Саме ці професії на сьогодні активно впроваджуються в українську облікову та контрольну практику. Проте умовою спеціалізації одного фаху є чітке знання попиту на більш «вузьких» фахівців. Однак належне дослідження попиту на випускників вищих навчальних закладів в Україні практично відсутнє.

У навчальних закладах зарубіжних країн готують базового фахівця – бухгалтера. І вже після 3-7 років практичної діяльності на найнижчих посадах, пройшовши всі ділянки фахової роботи, такий спеціаліст має право отримати той чи інший сертифікат. При цьому лише внутрішні аудитори мають свій окремий професійний сертифікат. Всі інші отримують сертифікат саме бухгалтера. А вже маючи цей сертифікат, можуть працювати аудиторами, податковими консультантами, головними бухгалтерами або відкривають свій бухгалтерський чи консультаційний бізнес.

Актуальним є питання і предметної частини навчання саме бухгалтерів та аудиторів (чи державних фінансових контролерів). В основу професійної бази знань в цих професіях покладено не теорію обліку чи контролю, не рахівництво, не податковий облік, а професійну етику та технічні професійні стандарти (зазвичай – міжнародні). Наприклад, це стандарти бухобліку та стандарти фінансової звітності Міжнародної федерації бухгалтерів (МФБ), стандарти аудиту МФБ, стандарти ІНТОСАІ, стандарти GAAP, GAAS тощо.

При цьому готують до сертифікації бухгалтерів та аудиторів саме ті фахівці, що вже мають відповідний сертифікат і, що особливо важливо, мають не менше 5-10 років професійної практики. Тому цим фахівцям є що сказати з практичної точки зору, на відміну від вчорашнього випускника вітчизняного університету чи академії, якій

став асистентом на кафедрі та проводить практичні заняття, наприклад, з аудиту, не здійснивши хоча б однієї перевірки.

В умовах глобалізації економічних відносин існує необхідність зміни у парадигмі навчання обліку та аудиту. Якщо вчора це було ознайомлення з професійним інструментарієм на рівні, достатньому для виконання професійних обов'язків, то сьогодні це безперечно оцінка професійних дій та прогноз їх результатів. Є потреба у зміні (або розширенні) орієнтирів для професії контролерів (аудиторів). Вчора – це захист інтересів держави. Сьогодні – це захист інтересів власників, інвесторів, акціонерів, у тому числі і держави (як власника, інвестора, акціонера). Це не впливає на методику роботи, але позначається на оцінці її результатів.

Основою професійних знань сучасного аудитора є теоретичні знання та практичні навички. Вони формуються інформаційними потребами не абстрактної держави чи галузі, а інформаційними потребами системи управління та власників бізнес-процесів. Щоб їх задовольнити, зовнішній або внутрішній аудитор повинен мати досить широкий світогляд та вміти, наприклад:

- оцінювати адекватність системи бухгалтерського обліку бізнес-процесам;
- оцінювати достовірність фінансової звітності;
- вміти відрізнити в діях управлінського персоналу обман від помилки;
- оцінювати ризики бізнесу та вміти їх прогнозувати;
- з'ясувати надійність та ефективність системи внутрішнього контролю;
- визначати ефективність системи управління;
- оцінювати роботу комп'ютерних систем в управлінні;
- з'ясувати дотримання вимог чинного законодавства в бізнес-практиці;
- оцінювати якість управлінського персоналу та ризики, з ним пов'язані;
- виявляти стан внутрішнього податкового планування тощо.

Існує два шляхи навчити цьому майбутнього фахівця з аудиту (чи державного фінансового контролю): або широка та реальна виробнича (переддипломна) практика, або інформаційне ситуаційне моделювання в ході аудиторних практичних занять.

Успішність навчання обліку та аудиту сьогодні базується на суттєвій науковій базі розробок саме викладачів випускових кафедр.

Якщо викладач розробив методичні вказівки чи рекомендації, які реально використовуються в контрольній чи обліковій практиці, то таким чином підвищується не тільки рівень теоретичних знань та практичних навичок студента, але і імідж кафедри та вищого навчального закладу, який стає знаним у професійній спільноті. Особливо актуалізується це питання у світлі зміни концепції професійної діяльності, яка відходить від технічного виконання директив та регуляторних актів держави і трансформується в систему прийняття особистих професійних рішень.

Сьогодні існує багато проблемних питань, зокрема у практиці аудиту, адекватний і однозначний інструментарій вирішення яких на сьогодні відсутній. Це, наприклад:

- визначення розміру суттєвості невідповідності даних обліку реаліям економічної діяльності або вимогам чинного законодавства;
- прогнозування безперервності діяльності суб'єкта господарювання;
- оптимальний вибір процедурного та методичного забезпечення при перевірці різних об'єктів аудиту;
- оцінка ризиків аудиту чи обліку;
- обґрунтований розрахунок потреби часу на аудит та його вартості для замовника;
- аналіз обґрунтованості (адекватності) управлінських рішень найманим управлінським персоналом;
- вирішення етичних колізій, що виникають у ході аудиту;
- визначення конфіденційності результатів аудиту, особливо з огляду на існуюче в країні антикорупційне законодавство та систему фінансового моніторингу;
- з'ясування ефективності системи внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту;
- оцінка якості аудиторських (контрольних, облікових) послуг тощо.

Найголовнішою проблемою є методика вибору професійного судження (або прийняття обґрунтованого незалежного рішення) аудитором, коли кількість суттєвих невідповідностей повинна визначити якість системи обліку та внутрішнього контролю. Навчити майбутнього фахівця приймати адекватне рішення на підставі застосування тих чи інших інструментів професійної діяльності – це один з основних напрямів у навчальній діяльності профільної кафедри на сьогодні.

Наукове вирішення зазначених проблем може суттєво впливати на якість аудиторських послуг в Україні. Однак на сьогодні діюча в країні система атестації наукових кадрів все ще створює підстави для схоластичної спрямованості дисертаційних робіт з обліку та аудиту. В цьому аспекті цікаво, що за кордоном дисертаційні роботи з обліку та аудиту пишуться саме після 5-10 років практичної діяльності в обраній сфері, а не відразу після закінчення аспірантури.

Пріоритетними напрямками роботи профільних кафедр в сфері підготовки фахівців вищої кваліфікації з аудиту та/або з державного фінансового контролю є:

- застосування методики ідентифікації подій, фактів, стану та результатів;
- закріплення навичок оцінювання отриманих даних в контексті мети завдання (замовлення);
- впровадження методики прийняття професійного незалежного судження по результатам роботи.

Якщо вказані сегменти навчання професії фінансового контролера (фінансового інспектора, аудитора, внутрішнього аудитора) будуть підкріплені ґрунтовними результатами наукових досліджень, то якість навчання цілком відповідатиме міжнародним стандартам, запитам професійної спільноти, викликам часу загалом.

Втім, в умовах глобалізаційних викликів розвитку національної економіки підготовка висококваліфікованих бухгалтерів і аудиторів не може обмежуватись лише навчальною складовою. Науково-дослідна компонента у підготовці бакалаврів та магістрів є неодмінною складовою навчального процесу підготовки фахівців з бухгалтерського обліку, економічного аналізу та аудиту.

Основними завданнями науково-дослідної компоненти є[4]:

- забезпечення розуміння студентами сутності, особливостей різних напрямів стандартизації методологічних підходів до надання та розкриття облікової інформації у фінансовій звітності підприємств, змісту та форм адаптації законодавства України з питань бухгалтерського обліку, фінансової звітності та аудиту до вимог Європейської спільноти в умовах глобалізації економік;

- формування та відпрацювання навичок науково-дослідницької роботи у галузі фінансового, податкового, управлінського обліку, фінансової та іншої звітності підприємств, аудиту, економічного аналізу, а також у сфері регулювання законодавчо-нормативної бази бухгалтерського обліку і аудиту та відповідних правовідносин;

- відпрацювання навичок підготовки до публікації тез доповідей на наукових конференціях, наукових статей, розділів монографій та іншої спеціалізованої літератури з питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності, аудиту, економічного аналізу, податкового законодавства, корпоративного управління, інформаційних технологій у системах бухгалтерського обліку.

Непересічне значення у підготовці висококваліфікованих бухгалтерів і аудиторів має й рівень викладачів ВНЗ, які повинні [1, с.33]:

бути професійно компетентними, що передбачає наявність високої наукової, практичної і психолого-педагогічної підготовки і прагнення до самовдосконалення;

вміти гнучко адаптуватися до зміни змісту і умов професійної діяльності;

мати нестандартне (а краще креативне), інноваційне мислення, навички комерціалізувати інноваційні ідеї;

володіти комунікативною компетентністю, що висуває на перший план майже професійне володіння сучасними засобами зв'язку і персональним комп'ютером, зокрема, вміння створювати презентації, електронні навчально-методичні комплекси і посібники, проводити адміністрування web-сайта, працювати зі студентами дистанційно в системі онлайн, організувати чат-форуми і віртуальні консультації.

Отже, серед першочергових завдань удосконалення підготовки у вищих навчальних закладах України бухгалтерів й аудиторів, підвищення їх конкурентоспроможності на вітчизняному ринку, на наш погляд, слід виокремити:

розробку професійних компетенцій (професійних стандартів), якими повинні володіти бухгалтери й аудитори, з огляду на сферу їх діяльності, на основі яких мають розроблятися відповідні освітні стандарти для бакалаврів і магістрів;

керування Міжнародними стандартами освіти бухгалтерів, створених Міжнародною федерацією бухгалтерів (IFAC);

використання передової практики зарубіжних ВНЗ у підготовці бухгалтерів і аудиторів, що базується на запитах сучасного бізнесу;

перегляд переліку дисциплін, які дійсно необхідні бухгалтерам і аудиторам для виконання ними на належному рівні своїх професійних обов'язків, зважаючи на «Переглянуту типову програму навчальної підготовки бухгалтерів», розроблену міжурядовою робочою групою експертів з міжнародних стандартів обліку й звітності при Раді з економічного розвитку і торгівлі Організації Об'єднаних Націй[6];

заміна чинних освітніх стандартів на максимально наближені до міжнародних навчальних програм, що застосовуються в практиці провідних країн;

поліпшення змістовного наповнення кожного навчального циклу;

перерозподіл часу між навчальними циклами (розділами) та всередині них, між базовою і варіативною частинами навчального процесу; збільшення часу в навчальних програмах на професійні дисципліни;

підвищення координації зусиль ВНЗ у створенні сучасних навчально-методичних комплексів з навчальних профільних дисциплін, розробки ділових ігор, кейсів, матеріалів з оцінки знань студентів;

проведення ВНЗ, об'єднаннями працедавців і професійних об'єднань на постійній основі моніторингу потреб ринку в фахівцях відповідного профілю і зміни вимог до їх кваліфікації, а також спільної роботи працедавців і представників бізнесу з підготовки технічних завдань і професійних стандартів, що визначають структуру і склад навчальних програм, залучення до цього процесу провідних учених і спеціалістів галузі для підготовки програм і відповідних методик, ефективнішого використання технічних засобів в навчальному процесі, формування механізмів професійної акредитації[5, с.41];

істотне посилення превентивного і наступного державного контролю за якістю професійної підготовки бухгалтерів і аудиторів.

В умовах глобалізації економічних відносин посилюється значущість забезпечення економічної безпеки господарюючих суб'єктів. Ось чому заслуговує на увагу пропозиція запровадження в при підготовці магістрів з обліку і аудиту дисципліни «Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки на підприємстві», зміст якої полягає в розкритті таких тем [3]:

1) принципи організації і функціонування системи обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки компаній;

2) організація обліково-аналітичного забезпечення функціонування системи економічної безпеки компаній;

3) обліково-аналітична діяльність в системі забезпечення функціонування системи економічної безпеки компаній;

4) обліково-аналітична інформація в структурі забезпечення функціонування системи економічної безпеки компаній;

5) підсистема обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки компаній;

6) використання сучасних методик обліку і аналізу при забезпеченні функціонування системи економічної безпеки компаній;

7) механізм обліково-аналітичного забезпечення функціонування системи економічної безпеки компаній;

8) вимоги до професійних рис і зміст діяльності аналітика з обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки компаній.

А серед першочергових завдань удосконалення професійних рис у бакалаврів і магістрів доцільно виокремити [2]:

- підвищення особистої зацікавленості (мотивації) студентів у формуванні професійних рис для кваліфікованої майбутньої діяльності;
- створення максимально можливих умов для самовираження і прояву ініціативи;
- залучення студентів до науково-дослідної діяльності;
- подальше впровадження в навчальний процес інноваційних технологій навчання і залучення до навчального процесу досвідчених практикуючих спеціалістів;
- розробку індивідуальних програм розвитку професійних рис і технологій підвищення конкурентоспроможності майбутніх обліковців і аудиторів.

Таким чином, врахування необхідності розв'язання наявних проблем і реалізація запропонованих новацій, безумовно, сприятиме вдосконаленню підготовки бухгалтерів і аудиторів в Україні в умовах глобалізації економічних відносин як в кількісному, так і в якісному вимірі.

Література

1. Аверина О.И. Проблемы подготовки бухгалтеров и аудиторов в условиях реформирования высшего образования / О.И. Аверина, Н.А. Горбунова, И.Ф. Меркулова // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 5. – С.28-35.
2. Акатьева М.Д. Бухгалтерское дело: юридический анализ фактов хозяйственной жизни: монография. – М.: МГУП, 2011. – 130 с.
3. Давыдюк Т.В. Расширение учебных планов подготовки специалистов по бухгалтерскому учету через учетно-аналитическое обеспечение экономической безопасности компании / Т.В. Давыдюк, Е.П.Боримская // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2015. – Т. 3. № 12. – С.336-341.
4. Мазур Н.А. Науково-дослідна компонента у підготовці фахівців з обліку і аудиту / Н.А. Мазур // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2014. – Т. 2. № 22. – С.119-122.

5. Парамонов А.В. О некоторых проблемах образования бухгалтера и аудитора / А.В. Парамонов, Ю.К. Харакоз // Аудитор. – 2014. – № 4. – С.39-47.
6. Пересмотренная типовая программа учебной подготовки бухгалтеров // Доклад секретариата ЮНКТАД на XVI сессии Межправительственной рабочей группы экспертов по международным стандартам учета и отчетности при Совете по экономическому развитию и торговле ООН, Женева, 6-8 ноября 2013 года [Электронный документ]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/sodrudnichestvo/doklad.pdf>

Бенько М.М.,
д-р екон. наук, профессор,
професор кафедри обліку та оподаткування,
Мошковська О.А.,
канд. екон. наук, доцент,
докторант кафедри обліку та оподаткування,
Київський національний торговельно-економічний університет

ПИТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Управлінський облік є системою, яка підтримує процес оперативного управління підприємством, в той час як стратегічний управлінський облік забезпечує інформаційну підтримку стратегічного менеджменту. Даний висновок підтверджує АІСРА (Американський інститут присяжних бухгалтерів), який виділяє три зони менеджменту, для яких управлінський облік у його сучасному стані здійснює підтримуючу функцію: у межах стратегічного менеджменту підвищується роль фахівця з управлінського обліку як партнера по управлінню стратегією організації (частина цього напрямку менеджменту як раз підтримується стратегічним управлінським обліком); в межах управління ефективністю підприємства розвиваються практики та технології управлінського обліку з управління процесом прийняття рішень і управління показни-

ками діяльності компанії; в межах ризик-менеджменту підвищується значення технологій управлінського обліку щодо ідентифікації, оцінки, управління та формування звітності по ризиках, що виникають у процесі досягнення цілей підприємства [1].

Стратегічний управлінський облік, будучи підсистемою системи управлінського обліку, розглядається як сучасна технологія інформаційного забезпечення і підтримки процесу прийняття стратегічних управлінських рішень на підприємстві.

До основних специфічних особливостей стратегічного управлінського обліку [2, 3, 4] можна віднести:

- інформаційне забезпечення розробки кількох варіантів стратегії розвитку підприємства і вибору найбільш оптимального з них;
- оцінку досягнення оперативних і стратегічних цілей, фінансового стану і виробничого потенціалу підприємства;
- інтеграцію прогнозних, планових, нормативних і фактичних даних фінансово-виробничої діяльності та їх обчислення у довгостроковій перспективі;
- урахування впливу факторів зовнішнього середовища, часу, капіталу, прибутковості, ризику тощо;
- використання сучасних інформаційних технологій з метою відтворення процесів, явищ, факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Спираючись на визначення попередників та власне бачення економічної та управлінської сутності стратегічного управлінського обліку, ми можемо констатувати, що концепція стратегічного управлінського обліку, яка сформувалась як відповідь на зміни в управлінні підприємствами, характеризується механізмами конкуренції, орієнтується на ринок, а, отже, і на клієнта.

У випадку стратегічного управління особливого значення набуває проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Внаслідок вищезазначеного, предметом інтересів топ – менеджменту стають пошуки можливостей вдосконалення функціонування суб'єкта господарювання в різних напрямках виробничої діяльності. Це є шансом збереження конкурентних позицій та переваг підприємства в певному сегменті ринку, і, тим самим, підґрунтям щодо гарантування безперервності його функціонування у довгостроковій перспективі. Реалізація вищезазначеної філософії управління вимагає застосування відповідної облікової інформації.

Метою стратегічного управлінського обліку є інформаційне забезпечення управлінських рішень щодо досягнення стратегічних цілей і завдань підприємства, орієнтованих не тільки на найближче, але і порівняно віддалене майбутнє.

Основними завданнями стратегічного управлінського обліку можна вважати:

- формування особливо важливої, у т. ч. конфіденційної стратегічної інформації для прийняття конкретних управлінських рішень менеджерами верхнього рівня управління підприємством;
- економічний аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища, у т.ч. стратегічної позиції підприємства на ринку, диференціації продукції підприємства, результативності діяльності центрів відповідальності;
- контроль за ступенем досягнення поставлених стратегічних цілей і завдань підприємства;
- забезпечення взаємозв'язку між стратегічною і оперативною діяльністю підприємства.

В зарубіжних наукових джерелах [2, 3, 4, 5] функції стратегічного управлінського обліку можна розділити на чотири складові. По-перше, це функція стратегічного аналізу. В межах цієї функції здійснюється збір і облік інформації, необхідної для реалізації функції стратегічного управлінського обліку. Також, ця функція реалізує процес стратегічного аналізу, який проводиться у ході розробки і коригування стратегії. При реалізації даної функції можуть виникати завдання, схожі із завданнями функції аналізу функцій управлінського обліку.

Також функцією стратегічного управлінського обліку є функція розробки і підтримки збалансованої системи показників, яка є у наш час найбільш популярною у практичній діяльності технологією, в межах якої реалізується стратегічне управління [5, с. 18]. В межах збалансованої системи показників є можливість аналізу в єдиній системі координат найважливіших пропорцій розвитку підприємства, дослідження фактичних і планових показників, відображення стратегії в системі конкретних кількісних орієнтирів розвитку підприємства в цілому і його окремих підрозділів.

Фінансова функція стратегічного управлінського обліку формує довгострокову фінансову модель. Дана модель заснована на довгострокових прогнозах макроекономічних і ринкових показників, стратегій

і дій конкурентів. У довгостроковій фінансовій моделі акцент робиться не тільки на фінансові, але й на нефінансові, стратегічні (на такі, наприклад, як економічна додана вартість компанії EVA), а також комплексні показники, тобто показники, які є необхідними для розробки, коригування та оцінки виконання стратегії компанії [6, с. 132]. Тим самим, в межах стратегічного управлінського обліку з'являється можливість оцінки впливу можливих змін макроекономічних показників, фінансових параметрів зовнішнього середовища, політичної ситуації на реалізацію стратегії конкретної організації і розроблення системи оперативних і, що особливо важливо, превентивних заходів щодо адаптації стратегічного розвитку організації до можливих зовнішніх змін негативного характеру.

Нарешті, останньою функцією стратегічного управлінського обліку є функція проектного управління. По суті, ця функція може належати і до функцій управлінського обліку у зв'язку з тим, що при її реалізації використовуються інструменти та технології управлінського обліку, пов'язані з оцінкою інвестиційної привабливості проекту. Проте ми вважаємо, що вищезазначена функція має бути віднесена до функції стратегічного управлінського обліку, оскільки у багатьох компаніях серйозна увага приділяється більшою мірою проектам стратегічних ініціатив, ніж проектам оперативного рівня. Це пов'язано зі значною вартістю, високою важливістю і зацікавленістю в реалізації проектів стратегічних ініціатив з боку вищого керівництва [7, с. 212].

З урахуванням зарубіжних та вітчизняних напрацювань [3, 4, 5, 8] для системи стратегічного управлінського обліку нами виділено наступні групи принципів:

1. Основоположні: принцип безперервності діяльності підприємства (класичний принцип) і принцип сталого розвитку діяльності. Поняття стійкості означає засновані на науковому розрахунку позитивні зміни структури, технологій та основних економічних показників діяльності підприємства, що призводять до зростання його ефективності і дозволяють випускати конкурентоспроможну продукцію, займати певну нішу ринку і виконувати всі зобов'язання перед державою, партнерами і персоналом;

2. Принцип відповідності можливостей і ресурсів, без якого неможливо забезпечити бізнес на заплановані і прогнозовані періоди діяльності всіма видами ресурсів для запланованих обсягів випуску продукції, виконуваних робіт;

3. Принцип порівняння результатів на основі системи рейтингової оцінки, присвоєння певного класу, номера, категорії в процесі аналізу кількісних або якісних характеристик окремих об'єктів, процесів, явищ в їх упорядкованому ряду. Рейтингова оцінка формується шляхом трансформування комплексної оцінки в процесі збільшення кількості оцінюваних параметрів та об'єктів аналізу. Зазначимо, що рейтингова оцінка формує умови для управління конкурентоздатністю молокопереробних підприємств, оскільки її головна мета – визначення стану підприємства серед конкурентів, тобто присвоєння йому певної значущості (рангу). Основне призначення рейтингової оцінки підприємства – зниження ризику для всіх учасників інвестиційної діяльності та ділових партнерів [9, с. 411 – 413].

При дослідженні методів стратегічного управлінського обліку необхідно враховувати особливості адаптації підприємствами зарубіжного досвіду, зокрема, використання методу прогнозно-збалансованих показників, методу економічної доданої вартості та методу обліку витрат за центрами відповідальності.

У стратегічному управлінському обліку можуть використовуватися як елементи методу бухгалтерського (фінансового) обліку, управлінського обліку, так і специфічні методи стратегічного аналізу, що розроблені маркетингом. Так, Л.О. Івашиненко виділяє дев'ять елементів методу стратегічного управлінського обліку: стратегічне планування, стратегічний аналіз, похідні балансові звіти та інші форми стратегічної звітності, стратегічне позиціонування, сегментація та системний аналіз конкурентного оточення, стратегічний аудит, прогнозування, аналіз ціннісного ланцюга [10].

У зарубіжних джерелах [4, 5] зазначено, що у наш час у методичному забезпеченні управлінського обліку відбуваються суттєві зміни. На зміну традиційним інструментам обліку приходить методика стратегічного моделювання, яка призначена для всебічного аналізу фінансово-господарської, маркетингової та логістичної діяльності підприємства на основі даних фінансової звітності.

У системі такого обліку використовується методичний інструментарій стратегічного планування (прогнозування), стратегічного аналізу та стратегічного контролю, при цьому особливу значущість для прийняття управлінських рішень стратегічного плану набуває інструментарій управлінського обліку (рис. 1).



Рис. 1. Загальний підхід до створення класифікації інструментів управлінського обліку для прийняття стратегічних управлінських рішень (під дослідженням мається на увазі збір, класифікація, накопичення, зберігання, аналіз, обробка результатів) [11, 12, 13]

Стратегічний управлінський облік містить в собі не просто облік як такий, але і ще три взаємопов'язані частини: стратегічний аналіз, стратегічне планування (бюджетування), стратегічний контроль. Схематично взаємозв'язок між частинами стратегічного управлінського обліку наведений на рисунку (рис. 2).



Рис. 2. Взаємозв'язок елементів системи стратегічного управлінського обліку (власна розробка)

Важливим елементом стратегічного управлінського обліку є стратегічний аналіз. Необхідність проведення аналізу в системі управління підприємством визначається декількома факторами: по-перше, він необхідний при розробці стратегії розвитку підприємства і в цілому для реалізації ефективного управління, оскільки є важливим етапом управлінського циклу; по-друге, він необхідний для оцінки привабливості підприємства з точки зору зовнішнього інвестора, визначення позиції підприємства у національних та інших рейтингах; по-третє, аналіз дозволяє виявити резерви і можливості підприємства, визначити напрями адаптації внутрішніх можливостей підприємства до змін умов зовнішнього середовища. Такий аналіз орієнтований на стратегію бізнесу і, в першу чергу, повинен бути сконцентрований на довгострокових цілях підприємства. Стратегічний аналіз являє собою аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, важливих для розробки цілей і стратегії діяльності підприємства. При цьому зазвичай виділяють внутрішній і зовнішній аналіз, а також аналіз конкурентоспроможності [14].

Частіше виконання стратегічного аналізу диференціюють за етапами: перші два етапу – виявлення місії і мети підприємства у довгостроковій перспективі, наступні три – вивчення навколишнього середовища підприємства (спочатку зовнішнього середовища, потім внутрішнього – у два етапи). Стратегічний аналіз повинен охоплювати такі сфери, як економіка, політика, технологія, міжнародне положення і соціально-культурна поведінка («далеке оточення»), тобто проводиться всебічно і послідовно.

Аналіз проводиться у контексті виявлення можливостей і загроз «далекого оточення», фактори якого оцінюються в наступній площині: вплив на підприємство → ймовірність їх реалізації. Дослідження діяльності підприємств у контексті зовнішнього середовища передбачає також аналіз загальної ситуації та конкурентних умов галузі («найближче оточення»). У процесі аналізу ресурсів і конкурентних можливостей підприємства його положення досліджуються за такими п'ятьма параметрами: ефективність діючої стратегії підприємства; сильні і слабкі сторони підприємства, можливості та загрози; конкурентоспроможність підприємства за цінами і витратами; стійкість конкурентної позиції підприємства порівняно з основними суперниками; стратегічні проблеми підприємства. При визначенні кола сильних та слабких конкурентів, можливих дій тих і інших, процедурами стратегічного аналізу передбачається розробка карти стратегічних груп – цінного інструменту для оцінки і порівняння ринкових позицій конкуруючих підприємств. Крім того, проводиться аналіз стратегій

конкурентів, виявлення сильних і слабких суперників, оцінка конкурентних можливостей, прогноз їх найближчих дій. Фахівці зі стратегічного аналізу [15, 16] стверджують, що добре налагоджений збір інформації про суперника дозволяє передбачити його дії, підготувати ефективні контрзаходи і включити їх у план дій підприємства. Для оцінки конкурентного потенціалу та реалізації стратегії підприємства застосовують чотири види аналізу, які у сукупності формують повний обсяг стратегічного аналізу: SWOT-аналіз; аналіз ланцюжка цінностей; стратегічний аналіз витрат; комплексна оцінка конкурентоспроможності підприємства. Але у повному обсязі стратегічний аналіз доступний лише потужним підприємствам. Однак в умовах динамічно мінливого середовища, навіть для порівняно невеликих підприємств, інтуїції керівника стає недостатньо для успішних дій на ринку. Цим обумовлена необхідність постановки на таких підприємствах обмежених, більш «дешевих» варіантів вироблення стратегій (наприклад, SWOT-аналіз).

Слід зазначити, що нині у стратегічному аналізі залишаються недостатньо розробленими на методичному і «технологічному» рівнях схеми збору необхідної інформації; способи верифікації та обробки даних, отриманих з різних джерел; процедури інтерпретації результатів. Незважаючи на недостатню розробленість окремих питань, стратегічний аналіз має низку переваг, які обумовлюють його практичну значущість для формування поведінки підприємства щодо своїх конкурентів. По-перше, оцінка характеристик конкурентів стимулює підприємство до прийняття впевненого і активного ставлення до стратегії. Достовірна і повна інформація про конкурентів дозволяє підприємству правильно визначити параметри своєї стратегії, а не спонтанно реагувати на несподівані дії конкурентів. По-друге, внутрішня природа оцінки конкурентів така, що вона дає можливість розкрити і мобілізувати унікальні можливості, які при її відсутності залишаються прихованими, невиявленими. Дуже часто сам процес проведення такої оцінки діє як фактор творчого піднесення для значної частини персоналу підприємства. По-третє, тактичне застосування процедур оцінки підвищує ефективність формулювання і здійснення стратегії розвитку, а також формування інформаційного забезпечення стратегічного управління. Кожне молокопереробне підприємство, здійснюючи господарську діяльність у відкритому ринковому просторі, де діє значна кількість інших підприємств, які реалізують подібні продукти і послуги, повинно зміцнювати свої конкурентні позиції у боротьбі за споживача. У цих умовах для успішного функціонування і сталого розвитку підприємству необхідно адаптуватися до мінливих умов зовнішнього оточення і

внутрішнього середовища, що вимагає забезпечення апарату управління стратегічною інформацією про можливі варіанти майбутнього розвитку підприємства. Формування такої інформації здійснюється у системі стратегічного управлінського обліку, важливим елементом якого є стратегічний аналіз. Стратегічні аспекти аналітичних результатів являють собою засіб для виявлення зв'язку та організації взаємодії між відповідними факторами стратегії розвитку підприємства та розробки управлінських рішень щодо її реалізації [17].

Стратегічний аналіз зовнішніх і внутрішніх умов бізнесу є основою для визначення місії підприємства, його стратегічних установок. Чітко сформульовані стратегічні цілі та завдання розвитку підприємства дозволяють грамотно вибрати базову стратегію його розвитку. Подальша формалізація стратегії через систему збалансованих показників є базою для проведення декомпозиції стратегічних цілей і завдань за центрами фінансової відповідальності і розробки стратегічного плану.

Зміст стратегічного плану зумовлює зміст стратегічної звітності, а також способи її оцінки і контролю.

У системі стратегічного управлінського обліку всі частини взаємопов'язані і взаємно доповнюють одна одну. Відсутність однієї частини є перешкодою для ефективної реалізації інших. У зв'язку з цим, на наше переконання, стратегічний управлінський облік являє собою інтегровану систему планування, обліку, контролю і аналізу.

З урахуванням вищезазначених підходів нами побудована логічна модель стратегічного управлінського обліку на молокопереробних підприємствах (рис. 3).

Наведена модель складається з низки основних елементів: суб'єктів і об'єктів стратегічного управлінського обліку, цілей і завдань, принципів організації, внутрішніх стандартів, методів обліку і способів формування інформації та стратегічної звітності. Суб'єкти стратегічного управлінського обліку, по суті, є суб'єктами управління: власниками та вищими органами управління підприємства; топ-менеджерами і фахівцями, які реалізують поставлені цілі та завдання розвитку на рівні структурних підрозділів, відділів і служб. Служба стратегічного управлінського обліку може бути виділена на великих підприємствах у складі управління (відділу) планування і прогнозування або створена як самостійна, що краще. Всі елементи моделі між собою взаємопов'язані. Зв'язки визначають системність і комплексність підходів до організації стратегічного управлінського обліку, починаючи з каскадування стратегічних цілей і завдань розвитку на всі рівні управління.

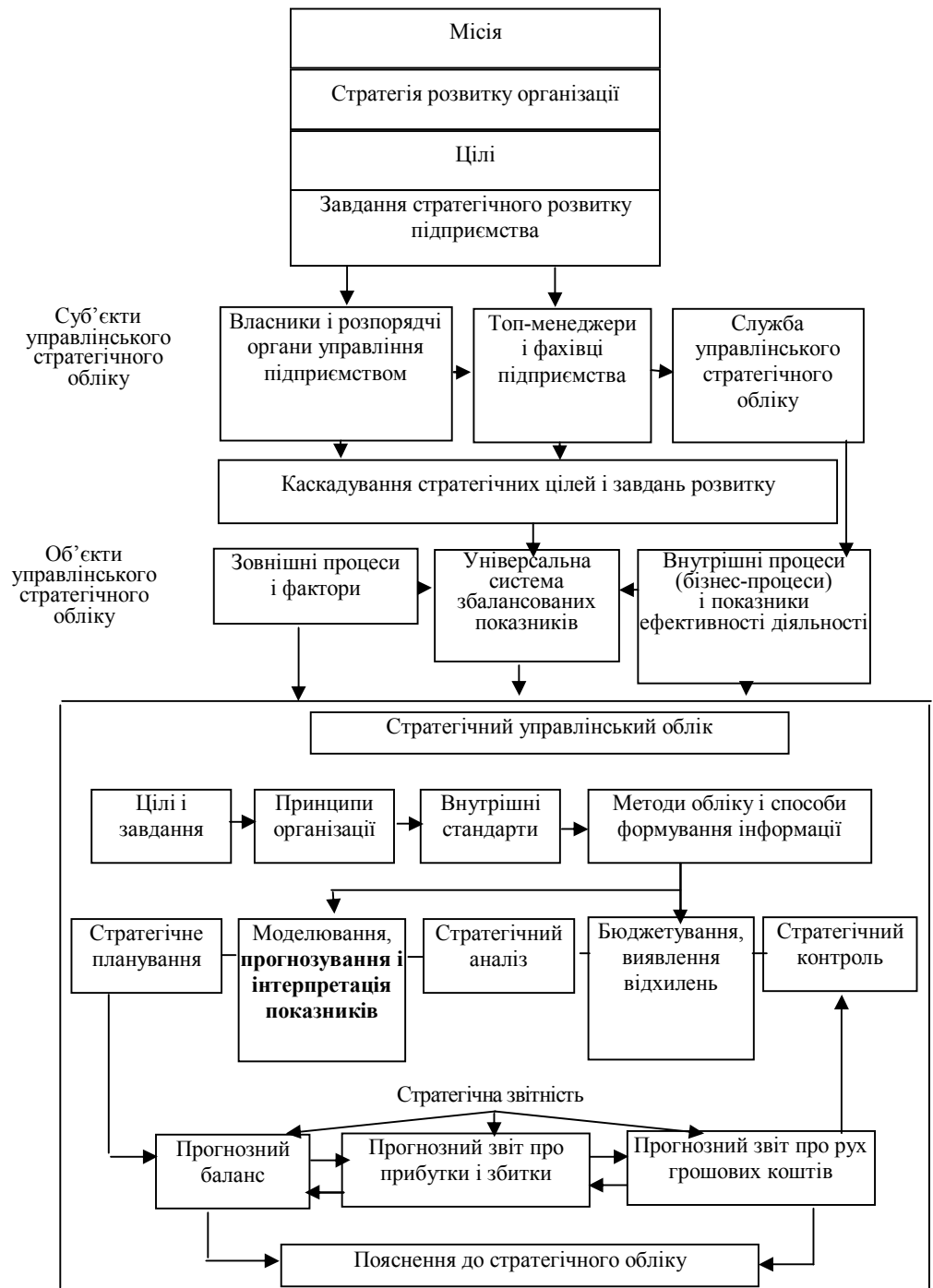


Рис. 3. Логічна модель стратегічного управлінського обліку на молокопереробному підприємстві (власна розробка)

В результаті узагальнення накопиченого досвіду можна позиціонувати стратегічний управлінський облік як науково нову, прогресивну технологію інформаційного забезпечення управління ефективністю розробки та реалізації стратегії господарюючого суб'єкта в умовах жорсткої конкуренції і невизначеності.

Література

1. Сайт АІСРА (Американський інститут сертифікованих присяжних бухгалтерів). – Режим доступу: <http://www.aicpa.org/index.htm>.
2. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник / Пер. с англ. / К. Друри. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 655 с.
3. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Б.Райан: Пер. с англ. / Под ред. В.А. Микрюкова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 616 с.
4. Ward Keith. Strategic management accounting // Butterworth Heinemann. – СІМА, 2002. – 307 р.
5. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон ; пер. с англ. – М.: Олимп-бизнес, 2010. – 320 с.
6. Воронова Е.Ю. Управленческий учет / Е.Ю. Воронова. – М.: Юрайт, 2012. – 560 с.
7. Никандрова Н.Г. Организация системы стратегического управленческого учёта на предприятии / Н.Г. Никандрова // Труды Псковского политехнического института. – 2012. – №4. – С. 211-215.
8. Шевчук В.Р. Стратегічний управлінський облік : Навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / В.Р. Шевчук: за ред.. О.М. Ковалюка. – К.: Алерта, 2009. – 176 с.
9. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз: Навч. посібник / Р.О. Костирко. – Х.: Фактор, 2006. – 784 с.
10. Ивашиненко Л.О. Развитие теории и методики стратегического учета в коммерческих организациях: дис. ... канд. эконом. наук / Л.О. Ивашиненко. – Мичуринск – наукоград, РФ, 2008. – 239 с.
11. Атамас П. Й. Управлінський облік: навчальний посібник / П. Й. Атамас ; [2-ге вид.] -К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
12. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік: підручник для студент. спец. «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, З. Ф. Канурна, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська. – Житомир : ПП «Рута», 2005. – 480 с.

13. Бухгалтерський облік в Україні: Навч. посібник / За ред. Р.Л. Хом'яка; 2-ге вид., доп. і перероб. – Львів: «Інтелект-Захід», 2003. – 820 с.
14. Алборов Р.А. Организация управленческого учета в сельском хозяйстве / Р.А. Алборов, С.В. Бодрикова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1999. – № 1. – С. 24-26.
15. Головка Т.В. Стратегічний аналіз: Навч. – метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни / Т.В. Головка, С.В. Сагова; М.В. Кужельний (ред.); Київський національний економічний ун – т. – К.: КНЕУ, 2002. – 198 с.
16. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навч. посіб. – 2 – е вид., доп. / К.І. Редченко. – Л.: Новий світ – 2000: Альтаір – 2002, 2003. – 272 с.
17. Шустрова П. В. Учетно-аналитическое обеспечение принятия стратегического управленческого решения / П.В. Шустрова // Молодой ученый. – 2014. – №4.2. – С. 154-157.

Бенько М.М.,
д-р екон. наук, професор,
професор кафедри обліку та оподаткування,
Омелянчук Т.М.,
аспірант кафедри обліку та оподаткування,
Київський національний торговельно-економічний університет

РОЛЬ АУДИТОРСЬКОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ

В ринковій економіці оцінка фінансового стану займає одну з ключових позицій в процесі формування інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень стейкхолдерами. В отриманні детальної інформації про фінансову ситуацію та результати діяльності суб'єкта господарювання зацікавлені практично всі учасники ринкових відносин. Насамперед, нею цікавляться керівники і власники підприємств, щоб мати уявлення про його діяльність та усвідомлювати його перспективи і напрями подальшого розвитку; інвестори, які вкладають у підприємство свої кошти та прагнуть мати впевненість щодо отримання прибутку; постачальники, які хочуть переконатися, що підприємство є

платоспроможним та здатним виконати взяті на себе зобов'язання; ділові партнери, для яких важливі стабільність і надійність суб'єкта господарювання; інші організації, які контролюють підприємство (фіскальні органи, соціальні служби) також будують свої висновки про функціонування такого підприємства на основі відомостей про його фінансовий стан.

Достовірні дані щодо фінансового стану суб'єкта господарської діяльності, які характеризуються високим рівнем об'єктивності, можна отримати у результаті проведення аудиторської оцінки. У практичній діяльності підприємств на даному етапі розвитку економіки України питання проведення аудиторської оцінки фінансового стану є вкрай актуальними, оскільки сучасна аудиторська оцінка фінансового стану підприємства має на меті не лише проведення перевірки фінансової звітності, але і передбачає широкий комплекс методів і процедур для сприяння підвищення ефективності управління ризиками та покращення стану інформаційної прозорості бізнесу.

Доцільність активного використання практики аудиторської оцінки фінансового стану підприємств в Україні визначається наступними обставинами:

- важливість достовірності та прозорості фінансової інформації для прийняття рішень зацікавленими користувачами, власниками майна економічного суб'єкта, реальними і потенційними інвесторами, партнерами, конкурентами та державними органами. Впевненість у достовірності звітності зовнішні стейкхолдери компаній можуть отримати на основі результатів проведених аудиторських перевірок, що дозволить досягти вищого рівня зміцнення довіри вітчизняних та іноземних інвесторів і стимулювати вихід підприємств на фондові ринки;

- висока ймовірність викривлення відомостей бухгалтерської звітності в силу ряду факторів, зокрема, неоднозначність чинного законодавства і інтерпретація фактів господарської діяльності, а також можлива упередженість її укладачів;

- рівень достатності бухгалтерської звітності, як правило, не може бути самостійно оцінений більшістю зацікавлених користувачів через обмеженість доступу до первинної облікової документації та внаслідок недостатньої кваліфікації і компетенції.

З огляду на це, доцільно розкрити сутність аудиторської оцінки фінансового стану та її роль для прийняття управлінських рішень стейкхолдерами.

Дослідженню різних аспектів аудиторської оцінки фінансового стану сучасних суб'єктів господарської діяльності присвятили свої праці

багато вітчизняних дослідників. Наприклад, Вдовенко Л. О. конкретизує роль аудиторської перевірки в оцінці фінансового стану підприємств [1], Кулик Р. Р. розглядає доцільність залучення аудиторських фірм до оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання [2], Балахонова О. В. досліджує можливості удосконалення аудиторської оцінки фінансового стану підприємства [3]. Особливості аудиторської оцінки різних напрямів діяльності підприємств розглядали у своїх роботах такі вчені, як Халімон М. В., що вивчає сутність та особливості аудиту фінансових результатів підприємства [4], Бунда О. М., що досліджує організаційні та методичні аспекти аудиту грошових коштів на підприємстві [5], Хричікова М. О., яка конкретизує особливості аудиту основних засобів на підприємстві [6], Редько О. Ю., що визначає методику та організацію обліку, аналізу та аудиту фінансових витрат підприємства [7], Бурова Т. А., яка досліджує аудит доходів за видами діяльності підприємства [8], Проскуріна Н. М., яка цікавиться питаннями розробки концептуальної основи аудиту підприємств, що знаходяться в процедурі банкрутства [9], Бойченко Н. В., що приділяє увагу проблемі організації обліку та аудиту підприємств на стадії банкрутства [10].

Не зважаючи на велику кількість наукових робіт, присвячених різним аспектам аудиту суб'єктів господарської діяльності, у них не знайшли відображення питання конкретизації сутності процесу аудиторської оцінки фінансового стану підприємств.

Усвідомлення сутності поняття аудиторської оцінки фінансового стану підприємства, в першу чергу, потребує визначення змістової характеристики поняття «оцінка» у контексті дослідження фінансового стану та результатів діяльності господарської структури. Так, Денисенко М. П. зазначає, що оцінка фінансового стану є необхідною передумовою для ведення діяльності підприємств усіх форм власності, а також є важливою для основних стейкхолдерів, яких цікавить фінансово-господарська діяльність вітчизняних та зарубіжних підприємств [11, с. 57]. На нормативно-правовому рівні, а саме у Положенні «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації», пропонується визначення поняття фінансового аналізу діяльності підприємства, відповідно до якого цей процес розуміється як комплексне вивчення фінансового стану підприємства з метою оцінки досягнутих фінансових результатів, що проводиться за допомогою методів фінансового аналізу за даними фінансової звітності підприємства [12]. Основна мета фінансового аналізу – отримання декількох ключових параметрів, що дають об'єктивну і точну картину фінансового

стану підприємства, його прибутків і збитків, змін в структурі активів і пасивів, у розрахунках із дебіторами і кредиторами. У законодавстві України аудитом визнається перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [13]. На прикладному рівні аудит фінансового стану являє собою процес збору незалежним працівником реальної інформації про фінансовий стан підприємства, з метою отримання можливості оцінити його відповідність певним критеріям і надання подальшого висновку про його важливі характеристики широкому переліку зацікавлених стейкхолдерів.

Таким чином, під аудиторською оцінкою фінансового стану пропонується розуміти окрему аудиторську послугу, суть якої полягає у формуванні незалежної думки про реальний фінансовий стан суб'єкта господарювання на основі аналізу показників результативності його діяльності з метою задоволення інформаційних потреб різних категорій стейкхолдерів для прийняття ними управлінських, фінансових, інвестиційних та інших рішень. Аудиторська оцінка фінансового стану підприємства орієнтована на те, щоб виявити, обговорити і знайти конструктивне рішення проблем, пов'язаних із системами контролю і іншими питаннями, що впливають на фінансовий стан і результати діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Такий підхід визначає аудиторську оцінку як процес, що передбачає застосування певного переліку аналітичних процедур. Водночас, доцільно звернути увагу на трактування поняття аудиторської оцінки як складного явища, що являє собою комплексне поєднання елементів, необхідних для перевірки об'єктивності, достовірності, повноти фінансової звітності підприємства його реальному фінансовому стану.

Метою аудиторської оцінки фінансового стану підприємств вважаємо надання достовірної, підтвердженої відповідними розрахунками характеристики результативності фінансових аспектів діяльності суб'єкта господарювання, що базується на аналізі форм фінансової звітності.

Аудиторська оцінка фінансового стану підприємства проводиться за даними певних груп показників, які дають загальну характеристику фінансового стану підприємства, прибутковості його діяльності, довгострокової платоспроможності тощо. На сьогоднішній день надання послуги аудиторської оцінки фінансового стану підприємства не обмежується лише виявленням помилок в системі обліку і звітності

суб'єкта господарювання за попередні роки. Від аудитора очікують, що він дасть оцінку подіям, які відбулися після того, як останній баланс був складений, щоб мати уявлення про подальшу долю підприємства – чи буде воно успішно розвиватися далі, продовжувати безперервну господарську діяльність, і отримати аналіз прогнозованих фінансових показників.

Для різних категорій стейкхолдерів результати аудиторської оцінки фінансового стану підприємства мають різне інформаційне значення, однак, у будь-якому випадку, кінцевою метою аудиту для них є отримання даних для прийняття різного роду рішень, що стосуються формування або припинення взаємовідносин із даним підприємством у різних господарських площинах. Аудитор повинен виявити зміни показників, що характеризують фінансовий стан суб'єкта господарювання, визначити ті чинники, які впливають на них, дати оцінку якісних і кількісних змін, провести оцінку фінансового стану на певну дату і визначити напрямок зміни фінансового стану. Водночас, в залежності від того, у яких умовах функціонує підприємство, якими є обставини, що зумовили ініціювання аудиторської перевірки, та інформаційним потребам яких категорій стейкхолдерів мають задовольняти результати аудиту, процедура аудиторської оцінки може мати певні специфічні риси. Тому пропонується розробити класифікацію аудиторської оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання за рядом параметрів.

Перед початком проведення аудиторської оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання, клієнт і аудитор узгоджують: мету, яку переслідує аудитор у процесі виконання послуги; масштаб аналізу; зразок звіту, що підлягає здачі; положення про те, за яких обставин аудиторський висновок не може бути сформульовано.

Так, завданнями аудиторської оцінки фінансового стану підприємств, що працюють в умовах ринкової економіки, власники або керівництво яких прагне отримати достовірну оцінку їх фінансового стану для прийняття управлінських рішень у майбутньому, є:

- оцінка рівня платоспроможності підприємства за період у динаміці;
- аналіз обсягів обігових коштів (оборотного капіталу), діагностика їх співвідношення із короткостроковими зобов'язаннями підприємства;
- дослідження структурних змін джерел грошових коштів;
- розрахунок рівнів дебіторської заборгованості і обсягу запасів;
- оцінка показників прибутковості підприємства;
- розрахунок рівня рентабельності підприємств і визначення факторів впливу на неї.

Для управлінського персоналу в результаті проведення аудиторської оцінки фінансового стану підприємства вкрай важливо виявити резерви для зростання рівня ефективності комерційної діяльності, визначити фактори збільшення прибутку, можливостей скорочення витрат.

Значимість аудиторської оцінки фінансового стану підприємства з точки зору інвестора (реального або потенційного) полягає не лише в отриманні інформації про рівень достовірності фінансових результатів суб'єкта господарювання, а й в оволодінні аналітичною інформацією для обґрунтованості прийняття інвестиційних рішень, такою як:

- динаміка показників діяльності підприємства – їх зростання, стабільність, спад;
- структура капіталу підприємства – для відповіді на запитання, чи передбачає наявна структура ризику для повернення вкладеного капіталу;
- фінансова та ринкова позиція підприємства серед конкурентів.

Для багатьох вітчизняних підприємств дуже актуальним завданням нині є мінімізація податкових ризиків з метою оптимізації їх фінансового стану. В рамках здійснення аудиторської оцінки фінансового стану з метою пошуку шляхів оптимізації податкових відрахувань та нарахувань, перед аудитором часто ставиться завдання особливу увагу звернути на можливі податкові наслідки роботи підприємства і оцінити міру їх впливу на діяльність суб'єкта господарювання. Незважаючи на те, що часто в структурі фінансової звітності стаття зобов'язань перед бюджетом не є найбільш істотною, оцінка можливих ризиків важлива як для менеджменту суб'єкта господарської діяльності, так і для його потенційних кредиторів та інвесторів.

Аудиторська оцінка фінансового стану підприємства, що знаходиться в кризовому стані, являє собою процес накопичення і обробки інформації для оцінки причин виникнення, природи і глибини кризи. Висновки аудиторів можуть слугувати основою для розробки антикризової програми. У свою чергу, для забезпечення контролю і оцінки ефективності виконання прийнятої антикризової програми може проводитися аудиторська перевірка.

Головна мета аудиторської оцінки фінансового стану підприємства в кризовому становищі полягає в наданні рекомендацій щодо виходу підприємства з кризи. Конкретні цілі аудиту фінансового стану визначаються, виходячи з фактичної стадії розвитку кризової ситуації і прийнятих управлінських рішень щодо виходу з неї.

Досвід аудиторів, які працювали з підприємствами-банкрутами, вказує на те, що наявних навичок, знань і досвіду часто виявляється недостатньо для якісного проведення такого виду робіт. І одна з причин

цього криється у тому, що при аудиті фінансового стану підприємства, що знаходиться в кризовому стані, на практиці намагаються застосувати стандарти і підходи, вироблені з урахуванням логіки перевірки підприємства, що нормально функціонує, іна діяльність якого не накладені жодні фінансові обмеження. Діючі аудиторські і бухгалтерські стандарти не виділяють як окрему ситуацію – ситуацію банкрутства на підприємстві, що перевіряється. Відповідно, до аудиторів практично не пред'являється будь-яких спеціальних вимог, що на практиці призводить до того, що аудитори невірно оцінюють ситуацію і мають труднощі при формуванні аудиторського звіту.

Проведення аудиту в умовах банкрутства має передбачати обробку значних обсягів інформації: показників діяльності, довідкових даних, класифікаторів, систем документації, масивів первинних даних на відповідних носіях, що дозволяють організувати і систематизувати достовірну інформацію про стан об'єкта перевірки. Підготовка такого аудиту фінансового стану підприємства подібна до підготовки стандартного аудиту бухгалтерської звітності. В обох випадках аудиторська оцінка повинна ґрунтуватись на необхідній інформації, щоб аудитор міг отримати конкретне уявлення про реальний стан фінансово-господарської діяльності підприємства, особливості ведення його бізнесу, суми зобов'язань тощо. Рівень суттєвості аудиту в умовах банкрутства розглядається за граничним значенням відхилення фактичних показників фінансового стану підприємства від показників, запланованих аудитором самостійно. Значення цих показників можуть бути взяті з прогнозованої бухгалтерської звітності, сформованої за підсумками розробки антикризової програми. Результати розрахунку рівня суттєвості по кожному базовому показнику узагальнюються в аудиторському звіту.

Власник підприємства має право продати його, закласти, застрахувати, заповідати тощо. Таким чином, підприємство є товаром і має всі ознаки товару, і перед продажем необхідною є оцінка його фінансового стану. Підприємство може продаватися як цілком, так і по частинах. При цьому одна з основних послуг, якою користуються як продавці, так і покупці діючої компанії або бізнесу – це оцінка вартості акцій, оцінка вартості пакета акцій конкретного підприємства, а також оцінка вартості бізнесу. Замовивши послугу аудиторської оцінки фінансового стану підприємства, потенційні покупці або ж власники бізнесу мають змогу отримати відомості про достовірну ринкову вартість як підприємства в цілому, так і окремих його складових. При необхідності аудитором може бути проведена повна оцінка вартості бізнесу.

Найбільш поширений випадок замовлення аудиторської оцінки фінансового стану підприємства в процесі оцінки вартості акцій – це оцінка пакета акцій для продажу. Значення таких операцій полягає у тому, що при зміні напрямків діяльності, підприємству значно вигідніше виділити напрямок бізнесу, що продається, в окрему компанію, і продати її як діюче підприємство, ніж звільнити співробітників і розпродавати матеріальні і нематеріальні активи окремо. Адаже вартість працюючого підприємства і сумарна вартість його активів за вирахуванням зобов'язань можуть відрізнятись в рази. Якраз для таких цілей і проводиться аудиторська оцінка фінансового стану та оцінка окремого виробничого напрямку, адже фактично вона є свідченням того, скільки буде коштувати підприємство. Особливо актуальною аудиторська оцінка фінансового стану підприємства є тоді, коли неможливою є оцінка вартості акцій.

Підтвердження аудитором складу і вартості майна при продажі підприємства як майнового комплексу (або його частини) є спеціальним аудиторським завданням. Аудит, проведений для підготовки аудиторського звіту у такому випадку, включає оцінку використовуваних підприємством принципів ведення бухгалтерського обліку, в тому числі повноти і адекватності застосування чинних положень щодо інвентаризації майна, а також перевірку даних по майну і зобов'язанням, наведеному бухгалтерському балансі, додатках до нього та інших облікових документах. При цьому вартість майна та оцінка зобов'язань повинні відповідати даним бухгалтерського обліку на дату проведення повної інвентаризації.

Власну специфіку має і аудиторська оцінка фінансового стану підприємства, що перебуває у процесі реорганізації, або здійснює підготовку до її проведення. В даний час процес реорганізації є мало не буденним явищем. Приводів для реорганізації безліч: від оптимізації адміністративних функцій і оподаткування, до поділу або об'єднання суб'єктів господарювання.

Процес реорганізації дуже тривалий за часом і складається із різних стадій. Чинне цивільне законодавство закріплює п'ять форм реорганізації: злиття, приєднання, поділ, виділення і перетворення. Кожній із зазначених форм притаманні свої особливості, що відображається і на процесі аудиторської оцінки фінансового стану.

При поділі або виділенні зі складу юридичної особи формується розподільчий баланс, який складається із загального балансу діючого підприємства і балансів для кожного нового суб'єкта господарювання, який раніше входив до складу реорганізованого підприємства. Дані

розподільчого балансу для кожного нового підприємства є даними їх балансу на початку діяльності після реєстрації в державній установі. Рада директорів виносить на збори акціонерів питання щодо розділення підприємства, порядку і умови поділу, а також розглядається питання конвертації акцій та інших цінних паперів. Загальні збори акціонерів приймають рішення про розділення підприємства і створення нових господарських структур, а також про порядок конвертації акцій та інших цінних паперів для утворених підприємств. Всі права і обов'язки переходять до нових підприємств на підставі розподільчого балансу; якщо це неможливо, то нові юридичні особи разом несуть відповідальність перед кредиторами. У цьому випадку роль аудитора полягає у підтвердженні або спростуванні інформації щодо вартості активів підприємства, які слугують основою для розрахунку вартості цінних паперів та формування балансів нових суб'єктів господарської діяльності.

Закриття підприємства вимагає не менше часу і зусиль, ніж його організація. Закон вимагає від керівників і власників бізнесу проводити повну перевірку фінансової звітності перед його ліквідацією або реорганізацією, а також пред'являє ряд інших вимог. Оскільки процес закриття підприємства тривалий, складний і вельми специфічний, доцільно скористатися послугою аудиту фінансового стану підприємства при ліквідації.

Отже, в результаті дослідження ролі аудиторської оцінки фінансового стану визначено до аудиторська оцінка фінансового стану – це процес формування незалежної думки про реальний фінансовий стан суб'єкта господарювання на основі аналізу показників результативності його діяльності з метою задоволення інформаційних потреб різних категорій стейкхолдерів для прийняття ними управлінських, фінансових, інвестиційних та інших рішень.

Література

1. Вдовенко Л. О. Роль аудиторської перевірки в оцінці фінансового стану підприємств / Л. О. Вдовенко, О. І. Спориш // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(2). – С. 41-47.
2. Кулик Р. Р. Оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання: доцільність залучення аудиторських фірм / Р. Р. Кулик // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер. : Економіка. – 2011. – Вип. 16. – С. 168-174.

3. Балахонова О. В. Удосконалення аудиторської оцінки фінансового стану підприємства / О. В. Балахонова // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2014. – Т. 1, вип. 2. – С. 12-19.
4. Халімон М. В. Сутність та особливості аудиту фінансових результатів підприємства / М. В. Халімон // Управління розвитком. – 2014. – № 10. – С. 152-154.
5. Бунда О. М. Організаційні та методичні аспекти аудиту грошових коштів на підприємстві / О. М. Бунда, С. Ю. Єлісеєва // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки. – 2015. – № 4. – С. 11-19.
6. Хричікова М. О. Особливості аудиту основних засобів на підприємстві / М. О. Хричікова // Управління розвитком. – 2014. – № 12. – С. 89-91.
7. Редько О. Ю. Методика та організація обліку, аналізу та аудиту фінансових витрат підприємства / О. Ю. Редько, Ю.М. Шевель // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2014. – № 2. – С. 227-234.
8. Бурова Т. А. Аудит доходів за видами діяльності підприємства / Т. А. Бурова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 6. – С. 112-115.
9. Проскуріна Н. М. Концептуальна основа аудиту підприємств, що знаходяться в процедурі банкрутства / Н. М. Проскуріна, Ю. В. Домашенко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. – 2011. – № 3. – С. 230-235.
10. Бойченко Н. В. Організація обліку та аудиту підприємств на стадії банкрутства / Н. В. Бойченко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – Вип. 1(1). – С. 50-57.
11. Денисенко М. П. Основні аспекти оцінки фінансового стану підприємств / М. П. Денисенко, О. В. Зазимко // Агросвіт. – 2015. – № 10. – С. 52-58.
12. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України №49/121 від 26.01.2001. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>.
13. Про аудиторську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України №3125-ХІІ від 22.04.1993. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.

Гордополов В.Ю.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансового аудиту,
Гоцуляк В.Д.,
канд. екон. наук,
доцент кафедри фінансового аудиту,
Несходовський І.С.,
канд. екон. наук,
доцент кафедри фінансового аудиту,
Київський національний торговельно-економічний університет

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УКРАЇНІ: НАУКОВІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

За сучасних умов господарська діяльність значної частки підприємств характеризується нестійким фінансовим станом та збитковістю. Крім неврегульованості законодавчої бази та інших недоліків державної політики, такий стан пояснюється і нераціональною системою управління в самих підприємствах, неадекватною змінам, що відбуваються в економіці. Суб'єктам господарювання необхідно шукати нові ефективні механізми управління діяльністю, які б забезпечили прозорість, контрольованість і дієвість управлінських рішень. Система управління підприємств потребує релевантної, повної та своєчасної інформації, якою користуються керівники для прийняття рішень. Основним джерелом інформації для прийняття управлінських рішень є економічний аналіз.

Історичний розвиток економічного аналізу, починаючи з кінця XIX ст. не був поступальним. Успішне перетворення економічного аналізу в самостійний науковий напрям в середині минулого століття в нашій країні характеризувалося низкою особливостей, обумовлених відсутністю на той момент ринкових відносин, тотальним державним контролем над ресурсами господарюючих суб'єктів, і його відповідними завданнями. Однак і в тих соціально-економічних і політичних умовах одним із завдань економічного аналізу було виявлення резервів зростання ефективності діяльності підприємств. Варто зазначити, що методики, розроблені в той час для аналізу і оцінки невикористаних виробничих резервів, актуальні і сьогодні в умовах ринкових відносин.

Слід зазначити, що сучасне уявлення вчених про структуру економічних наук і, зокрема, про місце, яке в ній займає економічний

аналіз, далеко неоднозначне. Одні автори схильні розглядати економічний аналіз як сукупність прийомів, за допомогою яких бухгалтерська інформація трансформується в зручну для користувача аналітичну форму. На їхню думку, економічний аналіз являє собою придаток, інструментарій бухгалтерського обліку, є його складовою, хоча і вельми важливою.

З такою позицією важко погодитися. Про суттєві відмінності економічного аналізу та бухгалтерського обліку писали М. І. Баканов і А. Д. Шеремет: «Можна з упевненістю вважати, що бухгалтерія має справу переважно з вимірниками абсолютними, а не відносними. Інша справа в аналізі. Економічний аналіз починається по своїй суті з обчислення величини відносної» [1].

Вважаємо також необґрунтованим ототожнення управлінського обліку і економічного аналізу, на чому наполягають деякі автори, бо як фінансовий облік, регламентований різного рівня нормативними актами, так і управлінський облік, регламент якого орієнтований на внутрішні запити системи управління кожного конкретного економічного суб'єкта (підприємства), – це систематизована реєстрація фактів господарської діяльності для подальшого узагальнення накопиченої інформації та подання її в формі фінансової або управлінської звітності, створення інформаційної бази для аналізу. Економічний аналіз, з одного боку, передує формуванню такої інформаційної бази, оскільки на основі перспективного аналізу визначаються бюджетні, планові характеристики різних показників діяльності підприємства, аналізуються різні ризики, а з іншого боку, по завершенні визначеного часового періоду дозволяє оцінити досягнуті параметри цілої системи аналітичних індикаторів, виявити і виміряти вплив зовнішніх і внутрішніх, об'єктивних і суб'єктивних факторів на рівень результативності бізнесу, а також розробити варіанти сценаріїв його розвитку в найближчому періоді і в стратегічному аспекті. Основна мета управлінського обліку – створення інформаційного забезпечення системи комплексного управління собівартістю продукції. Економічний аналіз має значно ширше коло завдань і має на меті повне інформаційне забезпечення управління економічним об'єктом.

Ряд вчених, що займаються питаннями фінансового управління, схильні вважати, що економічний аналіз виконує допоміжну функцію в рамках фінансового менеджменту організації. З цією думкою також не можна погодитися, оскільки існуючі в публікаціях формулювання предмета та змісту фінансового менеджменту схожі в одному: фінансовий менеджмент це прикладна наука про прийняття рішень з

управління фінансами організації в частині вибору джерел фінансування, обсягів і форм інвестицій, руху фінансових ресурсів.

На відміну від функції управління фінансами, інформаційно підтримуваної фінансовим аналізом, економічний аналіз за допомогою спеціального інструментарію формує інформаційне забезпечення і багатьох інших управлінських рішень в області постачальницької, виробничої, збутової, соціальної діяльності організації. При цьому фінансовий аналіз є одним з найважливіших напрямків економічного аналізу. Говорячи про місце економічного аналізу в системі управління організацією, його зв'язку з функціями планування, організації, координації, стимулювання, контролю, М. І. Баканов і А. Д. Шеремет зазначають: «Навіть перелік окремих функцій і принципів управління визначає значення і місце економічного аналізу в управлінському процесі. Економічний аналіз є одним з важливих складових науково обґрунтованого планування, регулювання і управління» [1].

У ХХІ ст. відбувається суттєва зміна системи управління як на макро-, так і на мікрорівні. Функціонування нових форм організації та ведення бізнесу (концерни, корпорації, консорціуми), зміна масштабів та видів діяльності спричиняє трансформацію підходів до організації та проведення аналітичної роботи. Інтуїтивний менеджмент поступово замінюється комплексно прорахованими управлінськими рішеннями і, відповідно, зростає роль економічного аналізу в процесі прийняття рішень. Кожен керівник і підприємець в умовах жорсткої конкуренції та кризи повинен приймати ефективні управлінські рішення. Будь-яке економічне рішення має ґрунтуватися на знанні об'єктивних економічних законів у господарській діяльності, враховувати фактичний стан внутрішніх і зовнішніх чинників і тенденції їх зміни. Кожне управлінське рішення пов'язано з ризиком, його не можливо уникнути. У корпораціях з обсягами діяльності в десятки млрд грн недооцінений ризик може призвести до значних фінансових втрат. Системні і точні аналітичні розрахунки дозволяють мінімізувати ризики і у багатьох випадках дозволяють прийняти достовірно оптимальне управлінське рішення. Саме тому в сучасних умовах господарювання відбувається переміщення акцентів з оцінювальної функції економічного аналізу на діагностичну і пошукову. Ретроспективний аналіз застосовується переважно для інформаційного забезпечення оперативного і перспективного аналізу.

На підприємствах та в установах України ситуація фактично протилежна загальносвітовим тенденціям. Більшість методичних прийомів економічного аналізу не застосовується в практичній діяльності

підприємств. Така тенденція спостерігається як у невеликих приватних підприємствах, так і в потужних компаніях, корпораціях, промислово-фінансових групах. На більшості підприємств спостерігається незацікавленість власників (керівників) підприємств в організації та функціонуванні системи економічного аналізу у зв'язку з нерозумінням або неможливістю визначення вигод, що можуть бути надані такою системою, превалює консерватизм системи управління. Разом з тим, специфіка аналітичної діяльності полягає в тому, що, застосовуючи елементарні аналітичні прийоми, методики і фактично здійснюючи економічний аналіз, працівники виконують такі дії інтуїтивно. Здебільшого оцінюються динаміки окремих об'ємних показників. Менеджери та аналітики середніх та великих підприємств у поодиноких випадках оцінюють фінансову стійкість та платоспроможність. Майже не застосовуються методики детермінованого факторного аналізу, групування, структурного аналізу, графічні методи та ін. Економіко-математичні методи, які дозволяють більш поглиблено досліджувати взаємозв'язки між показниками і причинно-наслідковою підпорядкованістю, не знаходять застосування в інформаційному забезпеченні системи управління підприємством.

У результаті більш ніж 30% підприємств різних галузей національної економіки є збитковими, збільшилася кількість випадків самоліквідації і банкрутства підприємств. Крім того, більшість суб'єктів господарювання не можуть повною мірою реалізувати, а деколи і визначити свої стратегічні цілі і завдання, оскільки не мають повної, достовірної і релевантної інформації про фінансовий стан підприємства, напрями розподілу його грошових потоків, результативність інвестиційної діяльності, стан ресурсозабезпечення та ресурсовикористання, ефективність господарської діяльності.

Не використовується значна кількість методик економічного аналізу в державних установах і організаціях, в тому числі і на рівні управління економікою галузей і країни в цілому. Аналіз макроекономічних показників на практиці здебільшого зводиться до статистичної обробки звітності і не досліджує причинно-наслідкові зв'язки в економіці. На підприємствах, особливо зі значними обсягами діяльності, як правило, ведеться управлінський облік, який включає значну кількість аналітичних процедур, що покращує інформаційне забезпечення системи управління. На рівні державного управління економікою такий вид обліку відсутній, тому без спеціальних методик економічного аналізу значно зменшується інформаційна база і, відповідно, можливості вибору управлінських рішень. У зв'язку з цим

зростає ймовірність прийняття необґрунтованих і нерациональних рішень, які призводять до погіршення стану національної економіки.

Для більш ефективного впровадження в практичну діяльність економічний аналіз потребує трансформації як в методологічних аспектах, так і в методиці викладання як навчальної дисципліни.

Методологія економічного аналізу, що є одним із найважливіших прикладних напрямів економічної науки, знаходиться в безпосередній залежності від рівня розвитку макро- і мікроекономіки, форм власності, повноти і якості інформаційного забезпечення. В останні роки в цьому відношенні в Україні відбулися істотні зміни, зумовлені кардинальними перетвореннями в господарському механізмі діяльності організацій. Згідно з цим повинні трансформуватись теоретичні положення економічного аналізу, його призначення, форми, наповнення, прийоми, методики.

Необхідність перетворення теоретичних положень економічного аналізу в останні роки диктується також процесами реформування системи фінансового обліку та звітності в напрямку зближення з вимогами Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), що в свою чергу обумовлено інтеграцією економіки України в світові ринки ресурсів, фінансів і праці.

Питання розвитку методології економічного аналізу на сьогоднішньому етапі розвитку ринкових відносин є особливо актуальними. Удосконалення теоретичних положень економічного аналізу є нагальною потребою в сучасних умовах ведення бізнесу, коли все більша увага з боку різних зацікавлених осіб приділяється аналізу результативності діяльності організацій.

Все це висуває нові вимоги до рівня аналітичності інформації з метою підвищення інвестиційної привабливості підприємств, зміцнення їх іміджу як надійних ділових партнерів, сумлінних позичальників. Побудова адекватної системи економічного аналізу в практиці управління бізнесом має враховувати сучасні результати вітчизняних і зарубіжних наукових розробок, що часом вимагає перегляду базових положень теорії економічного аналізу та його методології.

Взаємне проникнення окремих галузей економічної науки на основі уніфікації системи загальнонаукових, наукових і спеціальних методів досліджень сприяє її прогресу в цілому і економічного аналізу зокрема, збагачуючи при цьому практику.

Удосконалення теоретичної бази економічного аналізу актуалізується в умовах стандартизації інформаційного забезпечення системи управління, розширення практики використання МСФЗ для досягнення

необхідного рівня прозорості бізнесу, мінімізації асиметричності інформації.

Сьогодні важко уявити комерційну організацію, яка б успішно функціонувала без ретельної оцінки досягнутих результатів і прогнозування діяльності в стратегічному плані. Обґрунтуванню стратегії і тактики бізнесу повинен передувати ретельний пошук резервів зростання ефективності підприємницької діяльності. У цьому сенсі особливої актуальності набувають методи і методики поглибленого факторного аналізу, рейтингових оцінок.

Методика економічного аналізу повинна наближатися до життєвих потреб підприємства, відповідати повсякденним запитам менеджменту, бути надійним економічним інструментом управління підприємством. Вона повинна враховувати динамічний стан підприємства, наявність конкуренції й інфляції, стан попиту та пропозиції на конкретні групи товарів. Економіст-аналітик має орієнтуватися не на складання аналітичних звітів і записок, а на оперативну підготовку на підставі даних аналізу проектів управлінських рішень і доведення їх до керівництва.

Сучасні умови управління підприємством вимагають розширення кола внутрішніх об'єктів аналізу. До цього насамперед належить розширення кола показників фінансового аналізу, який здебільшого зводився до аналізу фінансового стану і фінансових результатів підприємства за даними фінансової звітності. Проте цих даних для управління фінансами підприємства недостатньо. У процесі прийняття фінансових рішень слід оцінювати не лише майбутні доходи, але й пов'язані з цим економічні ризики. Ось чому в сучасних умовах господарювання ризики є об'єктом економічного аналізу. Зрозуміло, що ризиками слід свідомо управляти, а доцільність застосування тих чи інших методів мінімізації ризиків вирішується за результатами аналітичних розрахунків. [4, с. 28]

Методики аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства та валютних ризиків, інвестиційної діяльності, включаючи операції з цінними паперами, маркетингової діяльності розроблені недостатньо і не відповідають сучасним вимогам управління.

Необхідно також розширення кола застосовуваних методів економічного аналізу. Це стосується насамперед розширення сфери використання техніко-економічного аналізу, системного аналізу, вибіркового методів. Слід також включити до інструментів економічного аналізу методи ситуаційного аналізу, SWOT-аналізу, аналізу інституціональних змін, якісні показники.

Серед перспективних напрямів розвитку економічного аналізу можна виокремити системний аналіз. Системний підхід до аналізу економічних проблем підприємства полягає в усвідомленні комплексності факторів, що впливають на його діяльність, і тому враховує поряд з економічними чинниками технологічні, соціальні, психологічні, екологічні, інституціональні чинники і фактори зовнішнього середовища.

Системний підхід є передумовою розвитку комплексного економічного аналізу, який дозволяє оцінити об'єкт аналізу, як єдине ціле у взаємозв'язку всіх його елементів, що максимально оптимізує процес управління. Комплексний економічний аналіз на основі системного підходу є одним із пріоритетних напрямів досліджень наукової школи професора Є.В. Мниха. Серед основних завдань, які нині постають перед науковцями-аналітиками, можна виокремити удосконалення системи показників, а також методичних прийомів і процедур комплексного економічного аналізу для максимального їх наближення до умов господарювання вітчизняних підприємств. Так, наприклад, відносні показники фінансової стійкості, більшість з яких є певним співвідношенням власного і залученого капіталу, у практичній діяльності фактично не виконують свого призначення. Це зумовлено і узагальненням власного та залученого капіталу, без урахування особливостей їх формування, і системою критеріїв, порівняння з якими й визначає фінансову стійкість конкретного підприємства. Ці критерії не враховують галузі та специфіки діяльності суб'єктів господарювання. Наприклад, оптимальне співвідношення власного і залученого капіталу, необоротних і оборотних активів в приладобудівному підприємстві та підприємстві роздрібної торгівлі може суттєво відрізнятись. Потребує також удосконалення методика інтегральної оцінки фінансової стійкості за відносними показниками.

Не завжди об'єктивним може бути визначення коефіцієнтів абсолютної, термінової та проміжної платоспроможності, оскільки розмір грошових коштів може суттєво коливатися залежно від потреб підприємства, а дебіторська заборгованість може бути й безнадійною. Більшість моделей для оцінки ймовірності банкрутства є застарілими і не враховують умови та специфіку діяльності підприємств в Україні.

Важливу роль відіграє сьогодні операційний (поточний) економічний аналіз, оскільки комплексність досліджуваних питань дозволяє за станом на певну дату оцінити характер змін на ринку, позитивні й негативні результати фінансової діяльності, своєчасно сформулювати рекомендації і висновки для розробки поточних планів підприємства. Розвитку операційного аналізу присвячені дослідження

багатьох вчених-економістів, які поділяють виробничі системи на конкретні й абстрактні, відкриті й закриті, детерміновані та ймовірні. Конкретна система, за їх трактуванням, об'єктивно існує на підприємстві у вигляді матеріальних і нематеріальних об'єктів, абстрактна ж відображає об'єктивну конкретну систему у вигляді моделей (фізичних, математичних та ін.). Відкрита система передбачає наявність зв'язків з іншими системами та зовнішнім середовищем. Закрита система не має зв'язків з іншими спорідненими системами. У детермінованих системах події в одних її елементах можуть однозначно змінювати параметри в інших. У ймовірних системах зв'язки між елементами та подіями в них мають імовірний (стохастичний) характер.

У зв'язку із посиленням конкуренції, яка є обов'язковою умовою ринкової економіки, в економічному аналізі пріоритет необхідно надавати перспективному аналізу та прогнозуванню. Можна погодитись з деякими науковцями, що особливе значення при цьому належить оцінці підприємницького ризику, яка вимагає подальшого розвитку існуючої методології досліджень. Прогнозування в умовах невизначеності за цією методикою на рівні підприємства висуває особливі вимоги до аналітика, а саме – схильність до ризику. Він має насамперед очікувати настання події, ймовірність якої більша та більш бажана. При настанні гіршого випадку, а саме – несприятливої події, під загрозою може опинитися у майбутньому існування підприємства.

Наприклад, підприємства (фірми) сезонного типу, такі як, рекреаційні заклади, туристичні фірми, сільськогосподарські підприємства тощо, постійно функціонують в умовах невизначеності. Причиною є кліматичні, погодні умови, нестабільність безпосереднього середовища існування, плинність робочої сили та інші фактори. Це означає, що під час прогнозування розвитку таких підприємств вищезазначена методика має бути доповнена використанням методу контрольованого прогнозу. Застосування методу контрольованого прогнозу під час прогнозування розподілу ресурсів підприємства (фірми) в умовах невизначеності дозволяє досягти більшої достовірності і точності прогнозів.[2]

Важливим для ефективного функціонування підприємств у сучасних умовах є розвиток маркетингового аналізу, який дає можливість не лише оцінити зовнішнє середовище, але й чітко визначити взаємозв'язки між внутрішнім та зовнішнім середовищем підприємства, оцінити і кількісно вирахувати їх взаємний вплив. Також дослідити напрями ефективного постачання та збуту продукції, що задовольняє потреби ринку, вивчити його кон'юнктуру, попит та

пропозицію Незамінними при цьому є методики кореляційно-регресійного, варіаційного, дискримінантного, факторного, кластерного аналізів, використання багатовимірної шкали, порівняльної комплексної оцінки та ін.

Однією з головних передумов ефективного розвитку економічного аналізу в умовах обробки великих інформаційних потоків є впровадження новітніх інформаційних систем і технологій, оскільки застосування економіко-математичних, статистичних та методів експертної оцінки потребує багаторівневої системи розрахунків.

Основу концепції стратегічного економічного аналізу як одного з нових напрямків розвитку методології економічного аналізу в цілому слід розглядати як взаємозв'язок трьох базових елементів, що визначають його зміст:

1. Теоретична база стратегічного аналізу: методи, методики, види і напрямки.

2. Стратегічна управлінська парадигма (інноваційна, ціннісна, конкурентна, структурна, організаційна тощо).

3. Система інформаційного забезпечення (інформаційні ресурси).

Зміст стратегічного економічного аналізу можна представити у вигляді взаємопов'язаних компонентів його напрямків і інформаційно-аналітичного забезпечення управлінських функцій

В системі видів економічного аналізу стратегічний – досить новий напрямок. Він дозволяє визначити сутність, зміст, послідовність реалізації стратегії управління бізнесу в цілому шляхом глибокого системного комплексного дослідження досягнутого рівня його розвитку, наявного ресурсного потенціалу та обґрунтування необхідності і можливості його нарощення з метою підвищення ресурсовіддачі в майбутньому.

Дослідження публікацій, присвячених проблемі удосконалення теоретичних основ економічного аналізу в частині розвитку його видів і напрямків, показало, що думка авторів щодо поняття «стратегічний аналіз» далеко неоднозначне, що об'єктивно пов'язано з його відносною новизною.

В рамках дослідження діяльності комерційної організації можна сформулювати поняття стратегічного економічного аналізу як формалізоване системне уявлення стратегічних фінансово-економічних та інших бізнес-цілей, що сприяють максимізації ринкової вартості бізнесу.

Його характерна особливість – комплексне вивчення сформованого і майбутнього характеру впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на результативність діяльності організації.

Поняття стратегічного аналізу можна застосувати як на мікрорівні, так і на більш високих рівнях управління. Можна виділити три рівні стратегічного економічного аналізу щодо макро-, мезо- і мікроуправління, які мають одну методологічну основу, однакові принципи, наступність базових методів дослідження.

Одна з головних завдань стратегічного економічного аналізу – обґрунтування ймовірності впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на майбутню результативність управлінських рішень за основними сферами і напрямками діяльності, а також їх кількісний вимір і якісна оцінка. У цьому напрямку ми бачимо необхідність розвитку методів факторного аналізу: традиційні методи для факторних моделей і велика палітра більш складних економіко-математичних методів для стохастичних моделей, використання яких дає можливість оцінки ризиків та розробки варіантів протидії їм.

Впровадження інструментарію факторного стратегічного аналізу в управлінську практику підприємств та організацій полягає не в розробці безпосереднього механізму запобігання можливого впливу негативних факторів, а в створенні варіантів гнучких сценаріїв, оптимальних для кожного рівня управління, формування і реалізації цілісної стратегії бізнесу і її окремих компонентів і напрямків.

Визначаючи зміст, предмет, мету, види та методи стратегічного аналізу як одного з нових напрямків економічного аналізу, необхідно відзначити, що його роль в системі макро-, мезо- і мікроуправління слід сприймати в якості домінуючої не тільки як процедурно-прогностичну, а й інструментальну (контрольну, координуючу і коригувальну) при вирішенні завдань, що сприяють виконанню місії конкретної комерційної організації.

Досить значна частка методик стратегічного аналізу фактично належить до сфери менеджменту, що значно зменшує можливості його застосування у межах дисципліни «Економічний аналіз». Між тим стратегічний аналіз є важливим і навіть необхідним елементом інформаційного забезпечення системи управління. Саме тому виникає необхідність адаптації існуючих методик до реальних можливостей аналітиків і більшої спрямованості стратегічного аналізу на кількісних, а не на якісних методичних прийомах.

Під час вивчення дисциплін аналітичного циклу основна увага приділяється теоретичним аспектам функціонально-вартісного аналізу. Між тим практичне вирішення завдань з мінімізації витрат на виготовлення і оптимізацію функцій конкретного виду продукції було б надзвичайно корисним для студента і, мало б перспективи подальшого застосування у його практичній діяльності.

Для формування у майбутніх фахівців системного аналітичного мислення та вміння обґрунтовувати варіанти рішень в умовах постійної зміни зовнішнього і внутрішнього середовища господарюючого суб'єкту, необхідно застосувати на практичних заняттях з аналітичних дисциплін ситуаційний аналіз за методом розгляду кейсів і фактичних або уявних ситуацій. У навчальній практиці ситуаційний аналіз можна застосовувати в ділових іграх.

Економіко-математичні методи здебільшого вивчаються в теоретичному аспекті. Практичні приклади і алгоритми, які пропонуються для розв'язання в багатьох випадках, взяті із математики та економетрії і не адаптовані до сучасної практичної діяльності підприємств.

У навчальних планах підготовки фахівців у галузі економіки необхідно передбачити більшу кількість годин для циклу аналітичних дисциплін, адже без вміння аналізувати, робити висновки і застосовувати їх у практичну діяльність спеціаліст з економічних питань не стане справжнім фахівцем. Крім того, доцільним було б збільшення кількості лабораторних занять з дисциплін «Економічний аналіз» і «Аналіз господарської діяльності», що дозволить набагато швидше здійснювати трудомісткі розрахунки і зосереджувати увагу на економічному обґрунтуванні отриманих результатів.

Сьогодні повинно йтися і про формування нової філософії економічного аналізу не тільки як науки, а й області професійної діяльності. В сучасних умовах економічний аналіз відіграє виняткову роль в обґрунтуванні і реалізації стратегічної програми розвитку бізнесу. В останні роки поняття «якісний менеджмент» все більше асоціюється з перспективним управлінням на основі наукової методології передбачення, використання нових форм і методів ведення бізнесу, його адаптації до динамічних умов зовнішнього ринкового середовища. Головним інструментом ефективного управління бізнесом і є економічний аналіз.

Література

1. Баканов М. И. Теория экономического анализа. Уч. пособие / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет – М., Финансы и статистика. 2005 – 536 с.
2. Коваленко О.Ю. Перспективи розвитку економічного аналізу в сучасних умовах / О.Ю. Коваленко // Наукові записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2010. – Т. 23 (62). № 1. – С. 87-94.

3. Мних Є.В. Фінансовий аналіз : підручник / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014 – 536 с.
4. Павленко А.Ф. Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства»: Наук. доповідь / А.Ф. Павленко, М.Г. Чумаченко. – К.: КНЕУ, 2001. 88с.

Девашук Л.Г.,
спеціаліст вищої категорії,
викладач-методист, голова циклової комісії
загальноекономічних та облікових дисциплін,
Данько Т.О.,
спеціаліст вищої категорії, циклова комісія
природно-математичних дисциплін,
Одеський фінансово-економічний коледж КНТЕУ

ІННОВАЦІЙНА ПІДГОТОВКА ФАХІВЦІВ ОБЛІКОВОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

В економічному світоустрої позначилася тенденція глобалізації як більш високого ступеня інтернаціоналізації діяльності, як особлива стадія інтеграції суспільного виробництва.

Глобалізація як етап у розвитку світової економіки призводить до наступного:

- зростання у світовій економіці ролі міжнародних еліт;
- переростання національної економіки в транснаціональну економіку;
- перетворення інформаційного чинника в найбільш важливий фактор виробництва;
- якісно нового характеру співвідношення конкурентних і планових показників комерційної діяльності;
- існування національної вартості товару поряд з інтернаціональною вартістю;
- становлення регіональних угруповань як інтернаціональних суб'єктів незалежно від міжнародних економічних відносин.

Економічна трансформація – це безперервний процес видозмін, перетворення структур, форм і способів економічної діяльності [1].

Поява глобалізованих фінансових ринків розвинених країн призвела до того, що національні моделі бухгалтерського обліку вже не могли розглядатися як повністю відповідні господарські явища.

Як зазначають Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл: «Деякі проблеми виникають тому, що бухгалтерський облік розвивався в різних країнах різними шляхами. Все це ускладнює діяльність компаній за кордоном»[2]. У світовій обліковій практиці постала проблема гармонізації облікових методик, рішення якої спочатку виразилося у формуванні Міжнародної дослідницької групи бухгалтерів.

При цьому залишається актуальним розгляд питання стосовно впливу процесів глобалізації як на національну економіку, так і на формування ефективної системи бухгалтерського обліку в Україні.

В умовах глобалізації економічних відносин, стратегічного реформування та модернізації освіти в Україні актуальним залишається питання створення інноваційного освітнього середовища у вищих навчальних закладах через сприяння прогресивних нововведень, впровадження найсучасніших технологій і методів навчання в умовах глобалізації економічних відносин.

Навчальний процес має урахувати можливості сучасних інформаційних технологій та орієнтувати слухачів на формування освіченої, грамотної особистості, що здатна швидко адаптуватися до змін, які відбуваються у інформаційному економічному суспільстві. Інтенсифікація навчального процесу у вищих навчальних закладах, динамічна зміна навчальних планів та предметного змісту облікових дисциплін роблять актуальним питання їх викладання в умовах застосування сучасних інноваційних технологій.

Застосування комп'ютерних і телекомунікаційних технологій викликає стрімку зміну промислових технологій. Конкуренція підприємств, широке використання комп'ютерів у всіх сферах діяльності сучасного фахівця в управлінні виробництвом, дослідженні ринку та організації збуту продукції, вдосконалення бухгалтерського обліку і аудиту – висувають додаткові вимоги до професійної компетентності випускників у галузі облікової сфери.

Суспільству, що розвивається, потрібні сучасно освічені, винахідливі люди, які можуть самостійно приймати рішення в ситуації вибору, здатні до співпраці, які відрізняються мобільністю, динамізмом, конструктивністю, готові до взаємодії, володіють почуттям відповідальності за долю країни, за її соціально-економічне процвітання. Система освіти повинна готувати людей, які вміють не тільки жити в громадянському суспільстві і правовій державі, але й створювати їх.

Основна мета професійної освіти – підготовка кваліфікованих фахівців відповідного рівня і профілю, конкурентно здатних на ринку праці, які вільно володіють своєю професією і орієнтовані в суміжних галузях діяльності, здатних до ефективної роботи за фахом на рівні світових стандартів, готових до постійного професійного зростання, соціальної та професійної мобільності.

Звідси випливає завдання істотного поліпшення системи вищої освіти, якості підготовки фахівців. Все це викликає необхідність перегляду мети, змісту і технологій навчання, а, остаточно, самих уявлень про кваліфікованих працівників – випускників вищих навчальних закладів – високоосвічених, компетентних, здатних приймати правильні обґрунтовані рішення в умовах, що постійно змінюються, які можуть знайти застосування своїм знанням та вмінням у різних сферах діяльності.

У сучасних умовах професійна підготовка майбутнього фахівця вимагає певного перегляду структури наукового знання і розробки нових підходів до освіти і технології навчання.

Спостерігається дефіцит методологічних напрацювань та методичних розробок щодо організації сучасного викладання облікових дисциплін, тематика науково-педагогічних досліджень часто стосується лише проблем розвитку професійної освіти в цілому.

Інтегроване навчання представляється найбільш оптимальним і результативним, воно дозволяє вирішувати завдання цілісної професійної підготовки майбутніх фахівців шляхом створення інтегрованих курсів, що забезпечують органічне злиття змісту, методів і форм організації навчального процесу з метою підвищення його ефективності.

Ідея інтегрованих занять не нова. Подання навчального матеріалу на основі взаємозв'язків явищ дійсності К.Д.Ушинський вважав важливою частиною загальної проблеми системності навчання: «Голова, наповнена уривчастими, непов'язаними знаннями, схожа на комору, в якій все в безладі, і де сам господар нічого не відшукає» [3]. В освіті інтеграція використовується досить давно [4], охоплює широкий спектр дисциплін від гуманітарних до технічних і застосовується від дошкільного навчання до вищих навчальних закладів [5, 6].

Для нинішньої вищої школи характерна наявність ряду невирішених проблем. Найважливіша з них – проблема інтегрованого навчання, що виявляється передусім у тому, що предметно-дисциплінарна підготовка студентів недостатньо відповідає необхідній орієнтації навчання на кінцеві результати. Як правило, кожен викладач навчає студентів своєму предмету ізольовано від інших дисциплін.

Однак такий підхід в значній мірі перешкоджає комплексному застосуванню здобутих знань при вирішенні тих завдань, які постануть перед майбутнім фахівцем в його професійній діяльності.

В останні роки питанням осмислення форм викладання облікових дисциплін займалися вчені-науковці С.Л. Безручук [7], М.Т.Левочко [8], М.С. Пушкар [9], Т.Г. Маренич [10] та інші.

Мета статті: Вивчення питань, пов'язаних із впливом глобалізації економіки на розвиток національної системи бухгалтерського обліку, розгляд інноваційних методів викладання облікових дисциплін та підходів до організації освітнього процесу з метою якомога швидшої адаптації фахівців до роботи в умовах глобалізації економічних відносин.

Виклад основного матеріалу: Традиційно навчальний процес включає як аудиторні, так і позааудиторні форми, при цьому основна увага приділяється аудиторним формам, які зазвичай займають ліву частку навчального часу.

Навчальний процес повинен будуватися на інтегрованому підході в режимі розвиваючого навчання. Такий підхід може бути здійснений на основі інтеграції в навчання – при переході від традиційних методик в освіті до технології, основою якої становить організація взаємодії викладача та студента, з одного боку, і профільюючих дисциплін – з іншого.

Впровадження інтегрованого навчання складається з трьох етапів. На першому аналізується матеріал, теми якого можуть вивчатися тільки в рамках базисного предмету. Другий етап присвячений матеріалу, який виходить за рамки базисного предмету і включає теми, які можуть бути засвоєні при вивченні тих чи інших профільюючих дисциплін. Мета третього, ключового, етапу – формування цілісної структури професійної діяльності фахівців, оволодіння всім арсеналом професійних знань та умінь, виконання окремих функцій навчального процесу. При цьому на інтегрованих заняттях широко застосовуються комп'ютерні технології, що дозволяє підтримувати інтерес студентів до навчальної діяльності і здійснювати диференційований підхід до їх навчання.

Проте, сьогодні поступово акцент все більше зміщується в бік самостійної навчальної діяльності студентів, що вимагає нових підходів до аудиторних форм, відсоток яких в об'ємі загального учбового навантаження студентів наближується до міжнародної практики [11].

Тому навчальний процес має організовуватися на основі принципу діалогу, постійного стимулювання до критичної оцінки отримуваної інформації, її аналізу, формуючи тим самим новий тип

мислення, новий тип культури. Досягнення цієї мети вимагає педагогіки з іншою організацією навчального процесу, іншим його змістом, іншими рольовими функціями викладача та студента проведенні лекційних, практичних та семінарських занять. Знання виступає насамперед як інструмент вирішення конкретних прикладних завдань та спрямовує студента на процеси самоактуалізації, вміння орієнтуватися у конкурентному середовищі, пошуку власних індивідуальних рішень тих чи інших проблем сучасності на основі аналізу.

Значна увага приділяється принципу зворотного зв'язку між педагогом і студентами, спрямованому на більш поглиблену взаємодію. Це сприяє переходу освіти від моделі, центром якої є викладач, до моделі самостійного здобуття знань, яка сфокусована на студентові, коли навчання стає таким же важливим, як і викладання і коли самі студенти несуть відповідальність за результати навчання, а викладач виконує роль помічника-наставника. Неможливо успішно змінювати, розвивати, переводити в новий якісний стан професійні компетенції студента, залишаючи при цьому незмінним процес технологій навчання [11].

Педагогічні технології, це комплексний, інтенсивний процес, який включає засоби, методи організації діяльності для реалізації проблем, що охоплюють основні аспекти засвоєння знань.

Головним завданням викладачів облікових дисциплін є підготовка фахівців, які володіють ґрунтовними знаннями фундаментальних професійних наук, новітньою методологією бухгалтерського обліку і звітності, аудиторського контролю, автоматизованою обробкою даних у відповідності до вимог ринкової економіки. У вирішенні цих завдань ефективними формами активізації навчально-пізнавальної діяльності у викладачів є використання технічних засобів навчання, комп'ютерних технологій, створення навчальної проблеми, розв'язання якої потребує залучення наявних у студентів знань.

Досвід викладання облікових дисциплін показує, що використання технічних засобів навчання сприяє кращому засвоєнню знань нового програмного матеріалу, забезпечує активну взаємодію з кожним студентом, надає можливість перевірити якість практичної роботи зі складання первинної документації та вирішити усі завдання з обліку окремих об'єктів, допомагає студентам бути учасниками колективного обговорення усіх поставлених питань в процесі перевірки засвоєння знань нового програмного матеріалу, створює можливість отримання студентами лекцій, практичних завдань, завдань самостійної роботи в електронному вигляді.

На сьогоднішній день актуальним питанням залишається ознайомлення студентів із прикладними програмними розробками, що стосуються автоматизації облікового процесу підприємства. Вивчення студентами таких продуктів має бути розширено у кількісному відношенні, необхідно збільшити коло програмних продуктів при викладанні облікових дисциплін до максимуму, зрозуміло уникаючи кустарних розробок.

Такий підхід дасть можливість не обмежувати кругозір майбутніх фахівців, навчитися функціонально порівняти продукти, ознайомитися із можливостями існуючого та перспективного програмного забезпечення, намітити напрями їх використання у майбутній діяльності. Хоча для висвітлення предметної сфери засвоєння інформаційних технологій обліку, увагу слухачів слід зосередити на двох основних програмах, що використовуються практикуючими бухгалтерами, таким як «1С-Підприємство» і «Парус» [12].

В організації інтерактивних технологій навчання відповідна роль відводиться опорним конспектам та діловим іграм як важливого елемента активізації студентів.

Наявність опорних конспектів дала можливість викладачам перейти до організації якісно нової взаємодії викладача зі студентами, а саме для організації самостійної роботи студентів над засвоєнням навчальних дисциплін через комп'ютерну систему, помістивши опорні конспекти на сайт коледжу та створивши умови для дистанційного навчання. Цей метод активізації навчального процесу, як показує досвід його використання, дуже ефективний і відіграє вирішальну роль у поліпшенні підготовки спеціалістів.

На відміну від традиційних методів навчання ділові ігри мають такі наступні особливості:

- процес навчання максимально наближений до реальної практичної діяльності;
- відтворюються моделі професійної діяльності;
- ділова гра є ігровим методом навчання;
- усі учасники гри виступають в ролі бухгалтерів, економістів, контролерів, ревізорів, аудиторів і приймають відповідні управлінські рішення;
- ділова гра є колективним методом навчання, в ній рішення приймаються як індивідуально, так і колективно;
- в ділових іграх складається певний емоційний настрій гравців, що дає можливість суттєво активізувати процес навчання;

- використання ділових ігор формує творчий, дослідницький підхід до засвоєння програмного матеріалу, пошук кращих рішень, студенти набувають не тільки професійних, але і ділових навичок.

До ігрових прийомів належать поділ студентів на творчі групи, порядок обговорення виконання завдань, визначення конкретного об'єкту ігрового моделювання (підприємства, бюджетної установи, аудиторської фірми), моделей процесу діяльності працівників підприємств, організацій, способи прийняття рішень, стимулювання активності студентів.

Характерні такі основні етапи проведення ділової гри в навчальному процесі з облікових дисциплін:

- I. етап – Підготовка до гри: моделювання виробничих ситуацій (імітується виробнича нарада в установі, підприємстві, відділі як проблемна) або готується практичні ситуаційні завдання, виступи студентів перед аудиторією. Викладач готує інформаційну базу для проведення ділової гри, продумує технічне забезпечення, методику проведення гри.
- II. етап – Сама гра, яка включає самостійну роботу студентів з заданими завданнями, пошук способів вирішення поставлених завдань, проведення розрахунків, оформлення ділової документації, аналіз результатів тощо.
- III. етап – Заключний: підведення підсумків, оцінювання роботи кожної творчої групи, кожного студента, демонстрація роботи з діловими паперами, аналіз та узагальнення результатів.

Заняття у формі ділової гри можуть мати різну структуру і характер (зміст). Структура самого заняття – ділової гри залежить від теми заняття.

Ділова гра може бути розрахована на 1-3 і більш практичних занять. Удосконаленню не має меж.

Дискусійним і найбільш проблемним питанням при викладанні облікових дисциплін залишається співвідношення лекційних та практичних годин. Традиційна пропорція аудиторного фонду дисциплін становить 50/50. При вивченні облікових дисциплін у даному співвідношенні мають переважати практичні заняття, оскільки обліковець має набути практичних навичок роботи у тому числі із програмними комплексами. Основою проведення практичних занять має стати контрольний приклад, що включає основні елементи, методи процедури та прийоми обліку [13].

Поряд із навчальними методиками по викладанню облікових дисциплін залишається проблема державного регулювання процесу

автоматизації обліку, розроблення на їх основі стандартних підходів при викладанні автоматизованого процесу ведення обліку.

Отримані знання допомагають сформувати економічне мислення, системне уявлення про структуру і тенденції розвитку української та світової економіки; отримати знання принципів прийняття і реалізації економічних рішень; уміння використовувати економічну інформацію у професійній, виробничій діяльності і повсякденному житті; уміння здійснювати пошук економічної інформації; уміння проводити економічний, стратегічний аналіз та оцінку сучасних економічних явищ.

Метою економічної освіти є така підготовка студентів, яка забезпечить їм достатній рівень життєвої компетентності у сфері економічних відносин на рівні держави, родини та окремої людини.

Конкурентоздатність сучасного фахівця при високій мобільності технологій, непередбачуваності економічних процесів можлива лише при бажанні та вмінні вчитися самостійно протягом усього трудового життя, орієнтуватися в швидко змінюваних умовах життя.

Процеси глобалізації в усіх сферах суспільного життя вимагають від молоді людини вміння успішно та ефективно інтегруватися в різні соціуми, самовизначатися в житті, активно діяти, враховуючи постійні зміни на світовому ринку праці.

Формуванню сучасного фахівця сприяє практична реалізація методичних положень інтегрованих занять, у комплексі яких вибудовуються завдання, принципи і методи, реалізації смислових орієнтирів, зав'язків, що задаються технологічними умовами, які визначають перехід пізнавального аналізу в стадію творчого процесу, що реалізується у професійній діяльності. Пропонуючи структуру інтегрованих занять в єдиному комплексі навчальних дисциплін, позначимо основні цілі та завдання цього комплексу:

- забезпечити глибоке теоретичне осмислення основ цілісної професійної діяльності фахівця;
- сформувати вміння практичної реалізації основних теоретичних положень не за допомогою сліпого копіювання окремих догм і постулатів, а шляхом насичення цих положень конкретною специфікою в аспекті практичного застосування основ теорії;
- покращити професійну підготовку майбутніх фахівців завдяки інтеграції профільюючих дисциплін;
- полегшити необхідну спадкоємність у плані взаємодії в процесі навчання, що проходить за наступною схемою: викладач – студент – викладач;

- показати основний зміст і методику занять за допомогою організації взаємодії дисциплін;

- застосувати технологію підготовки спеціаліста на основі відображення цілісної професійної діяльності засобами інтегрованих занять.

Побудова інтегрованих занять спирається на ряд основних принципів. Серед них виділяються такі:

- загальнопедагогічний (відображає зміст і структуру професійної підготовки, навчальні плани і програми);

- дидактичний (спрямований на зміну особливостей навчального процесу);

- управлінський (пов'язаний з виявленням особливостей керівництва навчальним процесом при вивченні міжпредметних дисциплін усіх циклів);

- методичний (уточнює методику проведення занять);

- технологічний (розглядає діяльність як засіб розвитку професійних здібностей і потреб).

Система методів, які застосовуються при впровадженні інтегрованих курсів, включає в себе такі методи, як монологічний, показовий, діалогічний, евристичний, дослідницький, алгоритмічний, програмований.

Програми інтегрованих занять реалізуються у формі лекцій, семінарських, лабораторних, практичних, оглядово-методичних занять зі студентами, а також у вигляді розробки навчальних, контролюючих програм та тестових завдань з різних тем навчальних дисциплін. Принципово важливо при цьому забезпечити органічний взаємозв'язок цих дисциплін при глибокому осмисленні основ цілісної професійної діяльності фахівця і вміння практично реалізувати основні теоретичні положення, що не дублюють їх, а насичують специфічною конкретикою.

При здійсненні контролю використовуються тестові та проблемні завдання в аспекті інтеграції навчання студентів, творчі завдання, ділові ігри, навчальні та контролюючі програми, які сприяє засвоєнню навчального матеріалу.

Як відомо, у структурі процесу навчання взаємодіють дві сторони – викладач і студент. Викладач виконує функцію навчаючого: викладає, пояснює початковий матеріал, керує пізнавальною діяльністю студентів. Студентам відводиться виконання ролі тих, що навчаються, опановують те, чому вчить викладач.

Однак викладач може організувати роботу студентів так, що вони самі стають її активними учасниками. У процесі навчання, спілкуючись

між собою, вони здатні навчати інших. При такій діяльній і продуктивній формі спілкування найкраще виявляються і реалізуються безпосередньо в життєвій практиці особистісні якості студентів, що зумовлює усвідомлення і розуміння ними власної діяльності.

Таким чином, до структури процесу навчання входить і взаємонавчання. Воно стає складовою частиною, проміжною ланкою між наукою, яку здійснює викладач, і самонавчанням, де завдання придбання знань вирішують самі студенти в ролі тих, хто навчається.

З вищесказаного випливає, що для стійкого прояву інтегрованого підходу у заняттях необхідно робити студентів активними учасниками навчального процесу, застосовувати розвиваючі завдання, активні методи навчання, мозковий штурм, рольові ігри тощо. При цьому важливо пам'ятати, що обов'язковою ознакою занять інтегрованого типу є, як уже зазначалося, висока ступінь інтеграції, злиття змісту, методів, засобів і способів діяльності.

Висновки. Глобалізація кидає виклик не тільки політичній та економічній незалежності націй, але й людському компоненту їх конкурентоспроможності. З цієї причини досягнення кадрової незалежності в межах нового технологічного способу виробництва є найскладнішою проблемою.

Сучасні глобальні зміни в світовому середовищі вимагають адекватних змін від бухгалтерського обліку, професійної підготовки фахівців здатних враховувати та захищати національні потреби та інтереси, в іншому випадку розвиток національної системи бухгалтерського обліку буде відбуватися в протилежному напрямі.

Узагальнюючи результатом досліджень потрібно зазначити, що, набуття ключових компетенцій та створення ефективних умов їх формування, забезпечення на рівні ВНЗ інноваційних методів викладання та підходів до організації освітнього процесу гарантують можливість якомога швидшої адаптації фахівця до роботи в умовах, котрі постійно змінюються.

Розвиток економічного мислення студентів вимагає формування у них відповідного понятійного апарату, самої здатності до такого мислення. Важливе значення при цьому відводиться питанню організації навчального процесу, використання, поряд з традиційними, нетрадиційних методів навчання, активного впровадження в навчальний процес сучасних інформаційних технологій.

Традиційно навчальний процес включає як аудиторні, так і позааудиторні форми, при цьому основна увага приділяється аудиторним формам, які зазвичай займають ліву частку навчального часу. Проте,

сьогодні поступово акцент все більше зміщується в бік самостійної навчальної діяльності студентів, що вимагає нових підходів до аудиторних форм, відсоток яких в об'ємі загального учбового навантаження студентів наближується до міжнародної практики [11]. Тому навчальний процес має організовуватися на основі принципу діалогу, постійного стимулювання до критичної оцінки отримуваної інформації, її аналізу, формуючи тим самим новий тип мислення, новий тип культури. Досягнення цієї мети вимагає педагогіки з іншою організацією навчального процесу, іншим його змістом, іншими рольовими функціями викладача та студента.

В рамках інноваційних методів при проведенні лекційних, практичних та семінарських занять знання виступає насамперед як інструмент вирішення конкретних прикладних завдань та спрямовує студента на процеси самоактуалізації, вміння орієнтуватися у конкурентному середовищі, пошуку власних індивідуальних рішень тих чи інших проблем сучасності на основі аналізу.

Значна увага приділяється принципу зворотного зв'язку між педагогом і студентами, спрямованому на більш поглиблену взаємодію. Це сприяє переходу освіти від моделі, центром якої є викладач, до моделі самостійного здобуття знань, яка сфокусована на студентові, коли навчання стає таким же важливим, як і викладання і коли самі студенти несуть відповідальність за результати навчання, а викладач виконує роль помічника-наставника.

Неможливо успішно змінювати, розвивати, переводити в новий якісний стан професійні компетенції студента, залишаючи при цьому незмінним процес технологій навчання.

Педагогічні технології, це комплексний, інтенсивний процес, який включає засоби, методи організації діяльності для реалізації проблем, що охоплюють основні аспекти засвоєння знань.

Література

1. Темчишина Ю.Л. Стандартизація обліку і звітності в процесах глобалізації економіки та інформаційної єдності світової спільноти / Ю.Л. Темчишина, канд. екон. наук, доцент// Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку підприємств : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції[Київ, 21-22 квітня 2016р.] / редкол. : А.І. Українець, Т.Л. Мостенська, О.О. Шеремет, Т.А. Сологуб, Л.М. Чернелевський, Н.М. Драган, Г.А. Чередніченко, О.В., Leon Olszewski, Baiba Šavrina.; відп. за вип. О.О.Шеремет.-Київ: НУХТ, 2016.-С.39-41.

2. Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл: «Принципы бухгалтерского учета» :Пер с англ./под ред.7 Я.В.Соколова: 2е изд. стереотип.-М.: Финансы и статистика, 2004.-496с.:ил.- (серия по бухгалтерскому учету и аудиту).
3. Ушинский К. Д. Сочинения. – Т.3. – М.-Л., 1948.
4. Коменский Я. А. Избранные педагогические сочинения. – М., 1955
5. Клепікова О.А. Сучасний стан і місце інформаційних технологій в управлінні підприємством / О.А. Клепікова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету : зб. наук. праць. – Сер.: Економіка і менеджмент. – Одеса : Вид-во МГУ. -2013. – Вип. 5. – С. 74-77.
6. Гаркуша С.А. Автоматизація облікових процесів: впровадження та переваги роботи системи / С.А. Гаркуша // Вісник Сумського національного аграрного університету : наук.-метод. журнал. – Сер.: Економіка і менеджмент. – Суми : Вид-во СНАУ. – 2012. – Вип. 4 (52). – С. 60-65.
7. Безручук С.Л., Напрями удосконалення методики викладання бухгалтерського обліку студентам економічних спеціальностей. / Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 1 (63). – С. 25-28.
8. Левочко М.Т. Професійна підготовка майбутніх фахівців економічної галузі: теорія, методика, організація [монографія]/М.Т. Левочко; Держ. акад. статистики, обліку і аудиту. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2009. – 495 с.
9. Пушкар, М. С.Модель освітньої діяльності працівників облікових кафедр / М. С. Пушкар // Методика викладання облікових, аналітичних і контрольних дисциплін в інформаційному суспільстві : матеріали Всеукр. наук.-метод. конф. [Тернопіль, 31 жовт. 2012 р.] / редкол. : Я. Д. Крупка, М. С. Пушкар, П. Я. Хомин [та ін.] ; відп. за вип. М. С. Пушкар. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – С. 7-13.
10. Маренич Т.Г. Шляхи удосконалення викладання фахових дисциплін / Т.Г. Маренич // Сучасні вимоги до фахівців економічного профілю та перспективи їх кар'єрного росту: Збірник матеріалів міжвузівської науково-метод.конференц [Харків, 13 трав. 2016 р.] / редкол. : В.І.Жила, Г.Є.Мазиев, О.О.Красноручький [та ін.] ; відп. за вип. Т.Г.Маренич. – Харків : ХНТУ, 2016. – С. 3-4.
11. Колотило М.О. Впровадження інноваційних методик проведення лекційних та семінарських занять в контексті реорганізації системи вищої освіти ХХІ століття // <http://intkonf.org/kolotilo-mo-vprovadzheniya-konteksti-reorganizatsiyi-sistemi-vischoyi-osviti-hhi-stolittya/>.

12. Шквір В.Д. Інформаційні системи і технології в обліку та аудиті : підручник / В.Д. Шквір, А.Г. Загородній, О.С. Височан. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2012. – 400 с.
13. Скрипник М.І., Матюха М.М. Інноваційна підготовка фахівців з обліку та аудиту в умовах використання сучасних інформаційних технологій // [http://knutd.edu.ua/publications /pdf/ Visnyk/ 2014/ Scripnik 20150507.pdf/](http://knutd.edu.ua/publications/pdf/Visnyk/2014/Scripnik20150507.pdf)

Дроздова О.Г.,
канд. екон. наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і оподаткування,
Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розвиток комп'ютерних систем і технологій впливає на всі сфери діяльності, актуальні темпи їх поширення привели до формування електронного бізнесу, можливість існування якого забезпечується інформаційними системами. Цифрові технології дозволяють впливати на споживача в глобальному масштабі, використовуючи як цінові, так і нецінові фактори. В таких умовах кардинально змінюється підхід до торгової діяльності, оскільки її переміщення у віртуальну реальність несе зміни в управлінні і визначає організацію бухгалтерського обліку.

Особливості комерційної діяльності в сучасних умовах становлять науковий інтерес дослідників: Н.В. Валькова [1], Л.Д. Гармідер, А.В. Орлова [2], Н.В. Кудирко, Р.М. Федоряк [7], Н.М. Левченко, В.Г. Биковський [8], В.А. Туржанський [9], Л.Л. Філіппова [10]. Поняття, види, переваги та недоліки бухгалтерського аутсорсингу висвітлено в працях Г.С. Кесарчук [5]. Інноваційні технології у бухгалтерському обліку розкрито у працях Л.В. Кононенко [6].

Сьогодні торгівля через Інтернет стала одним із ключових сегментів національних економік більшості промислово-розвинених країн світу і багатьох країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, зазначають Н.В. Кудирко та Р.М. Федоряк [7, С. 2]. Тобто відбувся перехід суспільства на новий етап розвитку, що стало можливим завдяки розвитку інформаційно-комунікативних технологій.

Зокрема важливим фактором впливу є поширення мережі Інтернет. Так, 85 % українських Інтернет-користувачів щодня знаходяться в режимі онлайн. При цьому серед молодих людей цей відсоток вище: серед опитаних онлайн-користувачів у віці до 25 років щодня користується Інтернетом 98 %, у віці 25-34 років – 93 %. Серед інтернет-користувачів старше 55 років щодня заходять в мережу 72 % (рис. 1).



Рис. 1. Майже всі онлайн кожного дня (серед Інтернет-користувачів), 2016

Джерело: побудовано автором за даними [4].

Здійснити онлайн придбання стало зручніше завдяки можливості встановлення спеціальних мобільних додатків для телефонів, що, функціонуючи завдяки Інтернет, надає додаткові можливості.

Так, у 2016 р. на одного українця в середньому припадає 1,2 підключений до Інтернету пристрій, що на 58 % більше в порівнянні з 2013 р. 51 % українських користувачів Інтернету шукають інформацію про будь-які продукти як мінімум раз на місяць. А 36 % українців у віці до 35 років шукають інформацію про товари на смартфоні так само часто, як на комп'ютері [4].

Таким чином, поширення та використання технологій сприяло розповсюдженню електронної комерції. Електронна комерція – це форма постачання продукції (товарів і послуг), при якій вибір або замовлення товарів здійснюється через комп'ютерні мережі, а розрахунки між покупцем і постачальником відбуваються з використанням електронних документів і/або засобів платежу. Електронна комерція – це виробництво, поширення, маркетинг, продаж або доставка товарів і послуг електронним способом. До моделей електронного бізнесу відносять:

електронний магазин, електронний каталог-довідник, електронний аукціон, електронний торговий центр, віртуальне співтовариство, віртуальний центр розробки, інформаційний брокер, провайдер бізнес-операцій, інтегратор бізнес-операцій [2, С. 59].

В 2015 р. частка українців, які придбали товари в Інтернеті, зросла до 36 %, що сприяло досягненню рівня інших європейських країн (рис. 2).



Рис. 2. Частка онлайн-користувачів, які купують в Інтернеті, 2015.

Джерело: побудовано автором за даними [3].

При пошуку даних про локальні комерційні компанії користувачів цікавлять ціни (67 %), години роботи (42 %), наявність конкретного товару або послуги в окремій локації (40 %), точна адреса установи (33 %), рекомендації та відгуки (32 %), контактна інформація (29 %) [3]. Найбільш популярні категорії, що цікавлять українських користувачів в Інтернеті наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Товари та послуги, які цікавлять українських споживачів в Інтернеті

Товар / Послуга	Запит в мережі Інтернет, %	Товар / Послуга	Запит в мережі Інтернет, %
Автостраховання	53	Косметика	58
Продукти	31	Ресторани	58
Готелі	92	Інструменти	79
Кредити	92	Побутова техніка	77

Закінчення табл. 1

Товар / Послуга	Запит в мережі Інтернет, %	Товар / Послуга	Запит в мережі Інтернет, %
Білет в кіно	74	Телефони	76
Міжміський транспорт	90	Телевізори	76
Ноутбуки	81	Авіабілет	87
Нерухомість	81	Меблі	74
Одяг та взуття	64	Музика	87
Догляд за волоссям	53	Вітаміни та ліки	87

Джерело: розроблено автором на основі [3].

Таким чином, прискорене зростання ринку електронної комерції і існування практичних питань з приводу організації і особливостей діяльності відповідних суб'єктів сформулювали науковий інтерес до поставлених завдань. Зокрема, актуальними питаннями залишається узагальнення інформації щодо систем електронної комерції та її складових, формування розуміння організації і особливостей діяльності суб'єктів електронної торгівлі, визначення облікових аспектів з метою забезпечення ефективності.

Традиційно системами електронної комерції в споживчому секторі (B2C) є електронні торгові ряди (супермаркети), Інтернет-вітрини і Інтернет-магазини. Організація торговельної діяльності та впровадження тієї чи іншої системи залежить від кількості транзакцій в день, що визначають можливість як самостійного ведення бізнесу за допомогою Інтернет-вітрини або автоматизація всіх процесів і відповідне функціонування Інтернет-магазинів. Така дистанційна торгівля включає безліч особливостей і завдань, будучи системою, що вимагає комплексного підходу як до організації її функціонування, так і в подальшому розвитку.

Побудова бізнесу в такому форматі має переваги, основні з яких систематизовано в табл. 2.

Таблиця 2

Переваги електронної комерції

Переваги	Опис
Просування товару	Забезпечення інформаційно-насиченого, інтерактивного контакту з клієнтами. Можливість використання інтерактивної реклами
Зниження витрат	Здешевлення доставки інформації споживачеві, оскільки у вартість доставки не входять витрати на персонал, телефонні переговори, поштові витрати, витрати на друк

Закінчення табл. 2

Переваги	Опис
Своєчасність інформації	Прискорення підготовки та доставки інформації або послуг завдяки швидкості функціонування
Скорочення часу переказу грошових коштів	Система електронних платежів, що дозволяє оперативно здійснювати платежі
Однаковість інформації	Забезпечення однаковості і точності інформації, оскільки вона призначена для загального користування, а для діловодства застосовуються електронні форми
Підвищення рівня обслуговування клієнтів	Надання відповідей на запитання в режимі он-лайн протягом 24 годин 365 днів на рік
Поліпшення взаємин з клієнтом	Дослідження потреб клієнта та можливість здійснення подальших маркетингових заходів
Орієнтування товарів на споживача	Можливість створення нових або видозміна існуючих товарів
Конкурентні переваги	Скорочення витрат на рекламу і просування товарів, можливість пропонувати різноманітні товари з метою задоволення бажань клієнта і своєчасного відгуку на вимоги ринку, підвищеної уваги до клієнтів
Зручність ведення бізнесу	Відсутність часових і просторових обмежень для ведення бізнесу. Оперативне формування та передача інформації виробникам, постачальникам і оптовим покупцям

Джерело: розроблено автором на основі [10].

Однак, з практичної точки зору поширення електронної комерції має ряд завдань для керівництва, виявлення та уникнення яких стають пріоритетними, зокрема такими є постійне оновлення технологій та захист інформації від випадкового або зловмисного використання та ін.

Досліджуючи розвиток Інтернет-торгівлі в Україні Н.В. Валькова зазначає фактори впливу на розвиток вітчизняної Інтернет-торгівлі та відповідні функціональні можливості сайту, що впливають на їх дію:

– стримуючі: невпевненість у якості та функціональності, ризик шахрайства, тривалі терміни (неможливість) доставки, відсутність гарантій, складність процедури повернення. Заходами, що здатні впливати на дію факторів визначено: детальна інформація на сайті про підприємство, товари та послуги, надання гарантій, процедури повернення продукції, наявність на сайті підприємства форуму для покупців, можливість оцінювати продукцію, залишати коментарі, співпраця з транспортними компаніями, оперативність реагування та ін.

– стимулюючі: нижча ціна, економія часу, широкий вибір продукції, можливість вибору способу оплати, можливість вибору

способу доставки, зручність замовлення, своєчасність інформації про товар. До заходів, що сприятимуть розвитку належать: акції, що стимулюють придбання продукції через е-магазин, повнота інформації щодо терміну доставки, детальна інформація щодо способів доставки, оплати, наявності товару та розміри та ін [1, С. 41-42].

Таким чином, розглянуті особливості електронної комерції свідчать про те, що перехід бізнесу в віртуальне середовище матиме значні переваги для суб'єкта господарювання, однак недоліки не повинні бути проігноровані, оскільки безпека інформації та постійне оновлення технологічної основи є ключовими завданнями для забезпечення діяльності в такій сфері.

Організація електронної торгівлі передбачає постійну підтримку налагодженої роботи сайту, систем відстеження відвідувань сторінок сайту і окремих товарів на підставі принципу персоналізації і технологіях профайлінга з метою подальшого аналізу і можливості прийняття управлінських рішень, співпрацею зі службами доставки, онлайн-консультаванням клієнтів.

Досліджуючи облік витрат на створення Інтернет-магазину та здійснення торгівельних операцій В.А. Туржанський зазначає, що цикл продажу товарів через Інтернет-магазин включає замовлення, оплату та доставку товарів (рис. 3).

Якісне консультування клієнтів, особливо в роботі Інтернет-магазинів, є ключовим завданням, оскільки оперативне обслуговування та інформування сприяє формуванню конкурентних переваг в актуальних умовах конкуренції. Завданнями обслуговування є професійне консультування, швидке оформлення замовлення.

Бухгалтерський облік є джерелом формування інформації про діяльність підприємства з метою подальшого контролю і використання для прийняття управлінських рішень. Важливість формування такої інформації визначається новими умовами сучасної діяльності: конкуренцією на ринку, переважним вибором покупця, впливом і факторами зовнішнього ринку, високим ступенем ризику, умовами невизначеності в бізнесі. Вплив ризику можна повністю уникнути або мінімізувати, володіючи якісною інформацією.

Крім того, для інформаційної системи бухгалтерського обліку важливим є наявність зворотніх зв'язків, забезпечення системи більш високого рівня інформацією, а також вплив на об'єкт управління та зовнішнє середовище шляхом створення, накопичення та забезпечення їх достовірною та повною інформацією [6, С. 163].



Рис. 3. Схема організації продажу товарів через Інтернет-магазин

Джерело: розроблено автором на основі [9].

Таким чином, інформація на даний момент є пріоритетним фактором виробництва, випередивши класичні: землю, працю, капітал. Інформація разом з підприємницькими здібностями як факторами виробництва формують найбільш впливовий конкурентний потенціал розвитку господарської діяльності в сучасних умовах.

Традиційно складовими організації бухгалтерського обліку визначають первинний облік, документооборот, інвентаризацію, План рахунків бухгалтерського обліку, форми обліку, звітність. Бухгалтерський облік діяльності Інтернет-магазинів не є винятком, і також за відповідальність його організації та дотримання законодавства головну відповідальність несе керівник компанії, що, з огляду на особливості обсягів продажів і специфіку роботи Інтернет-магазину, визначає:

необхідність створення бухгалтерської служби або веде бухгалтерію особисто, а також аутсорсинг. Діяльність Інтернет-магазинів на ринку є досить новою, тому керівництву варто визначити переваги і недоліки кожного зі способів, враховуючи вартість послуг, обсяги роботи, кваліфікацію фахівців.

Крім того, робота власного бухгалтера або бухгалтерської служби Інтернет-магазину часто потребує автоматизації та придбанні готового продукту, використанні орендованих сервісів. Така необхідність визначається як масштабами операцій, так і додатковими завданнями в організації обліку: ведення книги витрат і доходів, формуванні суми податків, облік товарів в розрізі постачальників і покупців і ін.

Бухгалтерський аутсорсинг передбачає варіанти повного або часткового ведення бухгалтерського обліку, зовнішній контролер (перевірка бухгалтерської документації, аналіз роботи підприємства та висновки про те як покращити діяльність) або абонентське обслуговування (консультації, інформування замовника про нововведення та інші питання). Однак, незначна кількість підприємств використовує аутсорсинг для передачі ведення бухгалтерського обліку, що пов'язано з недоліками, основні з яких – питання економічної безпеки, відсутність оперативної управлінської інформації, необхідність зрозумілої та чіткої законодавчої бази з аутсорсингу [5, С. 203]. Однак, погоджуючись з Г.С. Кесарчук вважаємо, що неможливо передбачити та уникнути всі загрози та ризики, проте можна мінімізувати їх появу, зокрема в сучасних умовах розвитку інформаційних технологій. В свою чергу використання бухгалтерського аутсорсингу для Інтернет-магазину забезпечить ряд переваг: це не лише ведення бухгалтерського обліку, але й можливість консультації, перевірки, визначення шляхів розвитку діяльності, а також оптимізація витрат, мінімізація ризиків.

Ведення бухгалтерії для Інтернет-магазинів спочатку складається з обліку витрат на створення сайту і залежить від умов його функціонування. Залежно від наявності виняткових прав на сайт його визначають як нематеріальний актив або витрати майбутніх періодів.

Досліджуючи трансакційні витрати Інтернет-магазину Н.М. Левченко та В.Г. Биковський зазначають, що з метою забезпечення належної організації обліку трансакційних витрат Інтернет-магазину необхідно визначити ознаки класифікації та їх класифікаційні групи, тому для потреб бухгалтерського обліку варто використовувати класифікацію витрат за етапами трансакції, оскільки на кожному з етапів трансакції дані витрати фінансуються за рахунок різних джерел (рис. 4).



Рис. 4. Трансакційні витрати Інтернет-магазину за етапами трансакції

Джерело: розроблено автором на основі [8].

Крім того, організація бухгалтерського обліку залежить від особливостей роботи сайту, а саме:

– спосіб торгівлі – онлайн магазин або його поєднання з реальною торговельною мережею, можливість отримання товару в офісах або шоурумах;

– особливості співпраці з постачальниками – можливість оперативної роботи, в залежності від замовлень або наявності власного складу для збереження запасів, задачі оптимізації таких запасів з метою мінімізації витрат на їх збереження та обслуговування;

- спосіб оплати товарів – банківський переказ, пластикова карта, електронні гроші, грошові кошти, система знижок та бонусів, акції та розпродажі, спеціальні умови;
- якість товарів – відповідальність за якість товарів;
- захист персональних даних – відповідальність за недотримання конфіденційності персональних даних.

Одним з головних із зазначених моментів для бухгалтерського обліку є диференціація способів оплати товарів для покупців, оскільки це формує конкурентні переваги в зв'язку з зручністю оплати покупки. У той же час для Інтернет-магазину найпростішим способом оплати є використання безготівкових платежів, тому з метою популяризації такого способу деякі Інтернет-магазини використовують маркетинговий хід – додаткові бонуси або знижки для клієнтів, які віддають перевагу такому способу оплати.

Таким чином, розвиток електронної комерції в Україні і світі сприяв діяльності Інтернет-магазинів як однієї з найбільш поширених її систем. Факторами становлення такого виду електронної торгівлі в Україні є можливість економії коштів і часу при придбанні товарів або послуг. Організація функціонування Інтернет-магазинів має ряд особливостей і, в першу чергу, забезпечується роботою Інтернет-сайту, що спочатку вимагає інвестицій, але в подальшому прогресі надає можливість мінімізувати витрати і є більш ефективним способом ведення торгівлі в сучасних умовах.

У дослідженні розглянуто різні аспекти діяльності Інтернет-магазинів з огляду на організацію бухгалтерського обліку. Виявлено особливості бухгалтерського аутсорсингу для Інтернет-магазинів, що, маючи ряд недоліків, здатне забезпечити суттєві переваги: безпосереднє ведення бухгалтерського обліку, консультування, перевірка бухгалтерської документації, визначення шляхів розвитку діяльності, а також оптимізація витрат, мінімізація ризиків.

Ідентифіковані можливі витрати на початку діяльності та в подальшому розвитку такого виду торгівлі, проаналізовані способи оплати покупок клієнтами, що в комплексі визначає особливості функціонування Інтернет-магазину у сучасних умовах.

Література

1. Валькова Н.В. Розвиток Інтернет-торгівлі в Україні: динаміка та вплив факторів / Н.В. Валькова // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – № 2 (43). – С. 39-42.
2. Гармідер Л.Д., Орлова А.В. Особливості розвитку вітчизняної електронної комерції / Л.Д. Гармідер, А.В. Орлова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2015. – № 1 (18). – С. 58-65.
3. Как изменилось поведение украинцев в онлайн: свежее исследование Google [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ain.ua/2015/07/13/591374>
4. Как украинцы пользуются интернетом – свежее исследование Google [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ain.ua/2016/09/13/669605>
5. Кесарчук Г.С. Бухгалтерський аутсорсинг: поняття, види, переваги та недоліки / Г.С. Кесарчук // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 201-204. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2014_1_41.
6. Кононенко Л.В. Інноваційні технології у бухгалтерському обліку / Л.В. Кононенко // Финансы, учет, банки. – 2014. – Вып. 1. – С. 161-166. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fub_2014_1_23.
7. Кудирко Н.В. Особливості сучасного стану ринку електронної комерції в Україні / Н.В. Кудирко, Р.М. Федоряк // Технології та дизайн. – 2014. – № 1. – С. 1-7. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2014_1_13.
8. Левченко Н.М. Трансакційні витрати інтернет-магазину: обліковий аспект / Н.М. Левченко, В.Г. Биковський // Інноваційна економіка. – 2014. – №3. – С. 233-238. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_3_35.
9. Туржанський В.А. Облік витрат на створення Інтернет-магазину та здійснення торговельних операцій / В.А. Туржанський // Сталий розвиток економіки. – С. 202-207. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/sre/2011_1/202.pdf
10. Філіппова Л.Л. Електронна комерція: за і проти / Л.Л. Філіппова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 44 (1017). – С. 58-65.

Задніпровський О.Г.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Київський національний торговельно-економічний університет

ІСТОРІЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ: НАРИС ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ

Одним з базових принципів Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) є пріоритет економічного змісту над юридичною формою. Його сутність полягає в тому, щоб дані бухгалтерського обліку і звітності давали б можливість зацікавленим особам скласти максимально достовірне (тобто по суті – справедливе) уявлення про контур економічних характеристик суб'єкта економіки, який презентує цю звітність. Проте ці економічні характеристики – не що інше, як достатньо суб'єктивні судження людей щодо тих чи інших явищ їхнього життя, які ніколи не бувають сталими і з плином часу та еволюцією суспільства трансформуються, іноді – абсолютно кардинально. Серед таких суджень знаходиться і категорія «справедливої вартості».

Сам розвиток суспільних відносин (ще до появи кодифікованих норм регулювання життя суспільства у всіх його проявах) пов'язаний з потребою здійснення їх оцінки в аспекті суспільних уявлень про справедливість. Одночасно система правового регулювання в якості універсального критерію справедливості також підпадає під таку оцінку, оскільки нормативізовані в будь-якому законі правила теж мають бути за своєю сутністю справедливими.

Проте, коли виникає питання про загальне визначення та певні уставлені параметри справедливості як такої (а не лише про справедливість дій у тому чи іншому конкретному випадку), то при цьому зазвичай виникають досить істотні теоретичні проблеми. Існують погляди, що сутність цього поняття практично неможливо достатньо повно узагальнити, бо для цього такий зміст повинен мати можливо об'єктивний характер, тоді як «справедливість – це завжди суб'єктивність, вона розуміється передусім як проекція власних інтересів певної особи чи групи. Навіть загальні інтереси, нав'язувані суб'єкту, ніколи не сприймаються ним як справедливі, якщо суперечать його особистим інтересам» [1].

Якщо ж відсутні позасуб'єктивні підстави для визначення змісту справедливості, це поняття може перетворитись на певну ілюзію, котру

недоречно застосовувати для характеристики та оцінки реальних суспільних та економічних явищ та процесів.

В фарватері кодифікації відносин справедливості лежить і дуже давнє поняття справедливої вартості, яка застосовується для оцінки об'єктів господарського життя, а відтак і бухгалтерського обліку; більш того – вона є певним трендом в сучасній обліковій системі, як національній, так і міжнародній, причому її застосування в останні роки набуває все більшого поширення.

Вагомий внесок в розвиток теорії і методології оцінки, зокрема – проблематиці застосування справедливої вартості, здійснювали як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, серед яких А. Апчерч, А. Кінг, Дж. Фостер, Ч.Т. Хорнгрен, А.А. Афанасьєв, Ф.Ф. Бутинець, М.І. Бондар, С.Ф. Голов, В.М. Жук, З.М. Левченко, Л.Г. Ловінська., Н.В. Семенишина, В.Я. Соколов, І.С. Тиванюк, І.Б.Черкаський, та багато інших.

Проте в досліджених джерелах відсутня певна схема еволюції та хронології формування самої концепції справедливої вартості, періодизації етапів її формування. Це і спонукало автора до проведення досліджень в цьому напрямі.

Поняття «справедливість» у застосуванні до економічних об'єктів оцінки має давню історію. Певно, перше формулювання ідеї справедливої ціни як квінтесенції мірила справедливого обміну, при якому товари обмінюються в пропорціях, де кожен отримує свою частку, при цьому не наживаючись за рахунок іншого, належить Аристотелю і викладена в його етичному вченні.

«Нікомахова Етика» [2] Аристотеля – трактат про щастя і справедливість, як «діяльність душі в повноті чеснот». Цей шлях до щастя лежить саме через справедливість, яка забезпечується правосуддям, гармонією і помірністю в усіх аспектах людського існування. Надмірність же, як у бік «занадто малого», так і у бік «зайвого» засуджується Аристотелем, котрий закликає нас до «золотої середини» життя.

Основні положення цієї концепції про справедливий обмін наступні:

- обмін відбувається, якщо учасників угоди пов'язує взаємна потреба, а те, що підлягає обміну, в певному сенсі відокремлене і має загальне мірило оцінки;
- загальною мірою при обміні є потреба, яку на практиці замінюють гроші, котрі є умовним критерієм, установлюваним не за внутрішньою природою явища, а за домовленістю між людьми;

- обмін справедливий, якщо співвідношення сторін відображає співвідношення внеску в об'єкт оцінки їх праці;
- здійснюючи між собою обміни, люди беруть участь в загальному житті суспільства (полісу), яке без справедливих обмінів неможливе [2, с.246-248].

Аристотель остаточно не сформулював певного критерію, на підставі котрого можна було б судити, яка пропорція обміну справедлива, а яка – ні. При цьому в його тезах було два ключових поняття (робота, результатом якої виступає пропоноване до обміну благо, і потреба, яку очікують від одержуваного при обміні блага).

Мислитель говорить також, що «відплата рівним має на увазі пропорційність, але не рівність, бо суспільство тримається на тому, що кожному дається пропорційно його діяльності».

І прибуток, і збиток, згідно з етичними ідеям Аристотеля, – однаково поняття несправедливі і хибні. Але це аж ніяк не означає пропозиції до учасників ринку продавати товари, роботи і послуги за собівартістю. Адже обидві сторони, що беруть участь в акті обміну або продажу, повинні з необхідністю отримувати з нього вигоду в тому сенсі, що вони повинні надавати перевагу своє економічне становище після цього акту економічним становищем, в якому вони перебували до акту – інакше у них не було б ніяких стимулів здійснювати обмін. Прибуток і збиток у Аристотеля – це не різниця між доходами і витратами, тобто отриманим і витраченим. Це комплексні економіко-етичні категорії, що характеризують ситуацію, за якої учасник господарських відносин отримав за угодою менше (збиток) або більше (прибуток) від належного (справедливого). А визначення цього належного – завдання не тільки економічна, а й в першу чергу – моральна, етична, і повинна регулюватись етичними імперативами самих членів суспільства.

Умова визначення розмірів «належного» за Аристотелем полягає в тому, що «все, що бере участь в обміні, має бути якимось чином можна порівняти». Мірилом же порівнянності служить монета, тобто гроші» [3, с.142].

Таким чином, здійснення щодо будь-якого об'єкта справедливого оцінювання в грошах, відповідно до концепції Аристотеля, означає в першу чергу зрозуміти той справедливий обсяг благ, котрий може бути компенсований у грошах, і який можна отримати при потенційному (не обов'язково-реальному) обміні цього об'єкта.

Наступний, хоча і досить специфічний, етап формування поглядів про справедливу ціну, відноситься до часів Римської імперії, а точніше –

до епохи раннього Домінату (від 284 р.н.е.) і правління Діоклетіана (284–305 р.р.).

Право стародавнього Риму розрізняло категорії ціни та вартості предметів цивільного обороту. У класичному римському праві, що розглядав угоди купівлі-продажу, не висувалось жорстких вимог відповідності ціни реалізації вартості товару (хоча відомі праці римського архітектора 2-й пол. I ст. до н.е. П.М. Вітрувія, в яких оцінка об'єктів будівництва передбачалась « за тією вартістю, в яку свого часу обійшлася їх споруда » [4, с. 46]. Тобто, по суті, за оцінкою у історичній (фактичній) собівартості.

Пізніше, згідно з нормами, закріпленими едиктами Діоклетіана, категорійний апарат щодо цін став дещо конкретнішим.

Ціна (*pretium*) має відповідати таким ознакам: бути визначеною (*certum*), реальною (*verum*) та справедливою (*iustum*) [5, с. 273-276].

Визначена ціна – це певна конкретна сума, яку визначили сторони за товар. Додатково міг визначатись спосіб, котрим користувались ці сторони для її визначення.

Реальна ціна – це дійсна ціна, що об'єктивно існує на ринку, а не фіктивна, застосована для прихованого дарування.

Нарешті, справедлива ціна – *iustum pretium* – передбачала достатньо близьку відповідність між вартістю товару (для продавця) та його продажною ціною.

Термін «*iustum pretium*» зустрічається в декількох едиктах Діоклетіана. Найбільш значущим серед них є едикт про ціни на товари (301 р. н.е.) [6]. Він встановлював максимально допустимі ціни на основні продукти споживання й послуги на всій території Римської імперії. Цим едиктом встановлювалися тверді ціни на близько 1000 продуктів харчування і розцінки на роботу ремісників і представників інших професій.

Проте його ухвалення порушило одне з основних правил римської юриспруденції класичного періоду для купівлі-продажу: те, що ціна встановлюється за вільним розсудом сторін з урахуванням сумлінності (тобто без застосування обману або погроз). Таким чином, під «справедливістю» тут вважалося по суті регулювання законодавця, хоч воно і здійснювалось з етичних міркувань запобігання спекуляції та необґрунтованому збагаченню продавців в умовах кризи. Тобто, в пізньоримському трактуванні справедливої вартості ми бачимо її як певний антипод ринкової ціни.

Сам Діоклетіан пов'язував цінове регулювання до вимог «самої гуманності» (мабуть, під впливом християнства, яке він тим не менш

жорстоко переслідував) і необхідністю протидії діяти жадібності продавців [6, с. 376].

Інші акти Діоклетіана (що збереглися в редакції пізнішого кодексу Юстиніана – початку VI ст.) вводили поняття «розірвання» договорів продажу нерухомості «з нагоди значної шкоди» (*ultra dimidium*), – в тих випадках, коли сплачена ціна була менша половини вартості речі.

Так, едикт від 285 р. н.е. е. вказував буквально наступне: «Якщо ти або твій батько продали за безцінь річ, що стоїть дорожче, то людяно визнати, що ти можеш, за сприяння судової влади, отримати назад маєток та передане тобою, з одночасним поверненням покупцеві сплаченої ним ціни, або ж, ти можеш доодержати відсутню частину до справедливої ціни (*pretium iustum*)».

Подальший розвиток концепції справедливого обміну пов'язано з працями Томи Аквінського (друга пол. XIII ст.).

Міркування великого схоласта про справедливу вартість, в першу чергу, спиралися на розвитку ідей Аристотеля, інтерпретації поняття обмінного права та справедливості і повної еквівалентності при обміні. Справедлива вартість будь-якого предмету, згідно з ними, мусить вимірюватись рівновагою потреб людей та затрат праці на його створення.

Проте тут постає питання методики практичного визначення «справедливої ціни» та існування практичних критеріїв такої «справедливості»? Згідно з баченням мислителя, вона є результатом суб'єктивних оцінок двох сторін, що обмінюються. В першу чергу, це суб'єктивна оцінка продавцем тієї міри збитку чи втрати, яку він понесе, продавши певний ресурс чи товар. Цей збиток в цілому співвідноситься з витратами на його придбання або виробництво. Але не менш важливим є і суб'єктивна оцінка покупцем цінності цього товару, тобто ступеня своєї потреби в ньому. Продавець також повинен враховувати і якість товару, встановлюючи на нього ціну. У подальших своїх міркуваннях Тома Аквінський в основному в якості «справедливої ціни» розглядає середню ціну, усталену на ринку на даний товар за наявності середніх умов [3].

Також у мислителя ми знаходимо вислів про те, що ідеальною ціною слід вважати «ціну, що служить мірою вартості корисних для життя речей...Якщо ціна перевершує вартість речі або навпаки – вартість речі перевершує ціну, рівність, котру вимагає справедливість, збільшується. Тому несправедливо і незаконно продавати річ дорожче або дешевше її вартості» [8, с. 40].

Також Тома вважав, що «гріховно вдаватися до обмани, щоб продати річ дорожче її справедливої ціни, оскільки обманюючи ближнього, ми завдаємо йому шкоди». Вимога справедливої ціни впливає з самої мети купівлі-продажу – взаємовигідності обміну:

«купівля і продаж, як видається, заснована для обопільної користі обох сторін, адже одному потрібно те, що є в іншого, і навпаки, як вважає Філософ (Арістотель) в «Політиці».

Встановлене ж для обопільної користі не повинно призводити до збитку одного за рахунок іншого. І тому контракти між ними слід здійснювати відповідно до рівності».

Тома засуджує, перш за все, оману – як мотив та інструмент свідомої дії, а не випадково занижену або завищену ціну. Теолог, без сумніву, був знайомий з наведеним вище актом Діоклетіана, оскільки згадує в своїх міркуваннях згаданий продаж земельної ділянки менш ніж за половину його вартості. Остання ж залежить від об'єктивної оцінки об'єкту продажу і від його якості.

Міркуючи про якість, Тома детально проводить відмінності між явними і прихованими недоліками речі. Подібно до сучасних правил про захист прав споживача мислитель робить висновок, що в ситуації, коли продавець не розкриває приховані дефекти покупцеві, той визнається обдуреним і має право вимагати розірвання договору з поверненням сплаченої ціни [9, с. 34].

Розвиток економічних ідей томізму, зокрема – і щодо оцінки, був достатньо послідовним, якщо не доктринальним, протягом усього Середньовіччя. Так, близької до томістської концепції про справедливую ціну дотримувався магістр Священної палати Сильвестро Маццоліні Пріерійській, або Сильвестр (1456-1523), автор твору «Зведення усіх зведень» («Summa Summarum», 1514-1515 pp.), який представляв собою в той час найбільш повну енциклопедію не тільки з питань богослов'я, а й з економічної проблематики.

На питання, «чи дозволено кому-небудь продавати свою річ за стільки, за скільки можливо», Сильвестр, дав у своєму ранньому творі «Золота троянда» (1503) негативну відповідь. Бо справедливість вимагає зрівнювання обмінюваних речей, а еталонна, тобто справедлива, ціна – це «та, яка звичайно складається в даному місці і в даний час», «встановлюється на основі загального оцінювання людьми», «не є єдино точною». У підсумку Сильвестр зазначив: «Дозволено ціні бути співвіднесеною з річчю і навпаки, – так буде, якщо вона продається за поточною ціною за готівковий розрахунок або якщо вона продається за стільки, за скільки можливо, за відсутності обману, примусу і недосвідченості» [10, с. 31-32].

Подальша генеза економічної доктрини томізму, в тому числі і щодо еквівалентності обміну, знайшла відображення у працях вчених Саламанкської школи.

Саламанкська школа – один з напрямків пізньої схоластики, що сформувалося в університеті міста Саламанки (Іспанія) в XVI ст., представники якого далі розвивали вчення Томи Аквінського, зокрема – в аспекті пояснення економічних явищ.

Один з її фундаторів, Франціско де Віторія, в своїх лекціях, прочитаних у 1534-1535 рр., вважав базовою справедливою ціну, встановлювану державою або сформовану на ринку в результаті суб'єктивних оцінок людей, які визначають через потребу в товарах [10, с.34-35]. Сам же спосіб ціноутворення де Віторія поставив у залежність від числа учасників ринку, наблизившись до сучасного розуміння умов ринкового і витратного ціноутворення:

«Коли існує багато і продавців і покупців, то несправедливо і незаконно покупцеві купувати дешевше, а торговцю – продавати дорожче справедливої ціни, тобто розраховувати ціну на основі витрат, причому не може служити виправданням те, що останній купив десь річ за вищою ціною». Виняток робився лише для предметів розкоші, потреба (а відтак і ціна на ринку котрих) не диктується об'єктивною необхідністю в них.

Подальше застосування концепції справедливих цін та її інтеграція в практику власне бухгалтерського обліку пов'язана з юридичною школою обліку та моделлю так званого статичної бухгалтерії.

Статичний бухгалтерський облік – система, в котрій пріоритетною метою виступає правильність обчислення та подання у звітності сучасного моменту цього оцінювання фінансового стану господарюючого суб'єкта, можливо, навіть на шкоду визначення і представлення у звітності фінансового результату [11, с.79]. Саме ж слово «правильність» в контексті прикладу розуміється таким чином: наскільки наближене вартісне уявлення окремих елементів фінансової моделі фірми (тобто балансу) до поточних (ринкових, справедливих) цін.

Статична практика обліку була вперше узаконена в 1673 в комерційному кодексі Франції – (Ordonnance de Commerce).

Основний автор Кодексу – Жак Саварі (1622 – 1690) – французький економіст, комерсант і правознавець, один з авторів комісії, що напрацьовувала регламенти французького комерційного права. Внесок Саварі у роботі комісії був настільки значним, що прийнятий на підставі його роботи комерційний кодекс отримав назву «Кодексу Саварі».

Доповіді Саварі на засіданнях комісії були перероблені їм в книгу «Досконалий підприємець», тези якої стали базою статичної облікової моделі [11, с.76-77]. У рамках котрої переважним є використання оцінок саме за справедливою, або ринковою (як її похідною чи різновидом) вартістю, а також постійне застосування переоцінок.

Ідея статичного балансу декларувалася в основному юристами, які вважали, що звітність повинна насамперед давати інформацію про те, чи здатне підприємство розплатитися за своїми зобов'язаннями. Оскільки реальні платіжні засоби можуть бути виявлені лише в результаті продажу активів підприємства (або принаймні їх оцінки в поточних (узгоджених контрагентами) цінах), вони стверджували, що, по-перше, саме такі ціни слід використовувати як базові при складанні звітності, а, по-друге, остаточний результат діяльності підприємства можна обчислити лише після фактичної його ліквідації.

Оскільки про фактичну ліквідацію мова на практиці йти не може, пропонувалось робити фіктивну ліквідацію, тобто за результатами інвентаризації оцінювати кожен об'єкт за цінами його можливого продажу. Таким чином, поточні ціни стають основою при складанні балансу в рамках статичної обліку.

Не оминула проблематику справедливого оцінювання економічна теорія XVIII ст.

Класична ліберальна концепція розвитку капіталізму, в контурі якої діють так звані «природні закони» функціонування економіки, сформульована в працях Адама Сміта. Ці закони керують суспільством, і саме вони визначаються як справедливі. У зв'язку з цим Сміт використовує такі поняття, як «природна ціна», «природна земельна рента», «природна заробітна плата», «природний прибуток», тощо. Природна ціна товару, на думку А. Сміта, формується на основі так само природних норм земельної ренти, заробітної плати і прибутку на капітал. У свою чергу, самі норми розглядаються як середні або звичайні. Природними ці норми визначаються для того часу і тієї місцевості, де вони зазвичай переважають. Динаміка природних норм заробітної плати, земельної ренти, прибутку в залежності від зміни загальних умов життєдіяльності суспільства, в залежності від його багатства або бідності, його прогресу, застою або спаду призводить до зміни природної ціни [12].

Фактична ж ціна, за якою, як правило, продається товар, визначається Смітом як ринкова ціна. Вона може перевищувати природну ціну, або бути нижче її, або збігатися з нею. Таким чином, природна ціна являє собою по суті центральну ціну, до якої постійно тяжіють ціни всіх

товарів. Різні випадкові обставини можуть іноді тримати їх на значно більш високому рівні, або ж і знижувати їх порівняно з нею. Але які б не були перешкоди, які відхиляють ціни від цього стійкого центру, вони постійно тяжіють до нього [12].

По суті ж Сміт в міркуваннях про аналогію «природної ціни – ринкової ціни» інтерпретує тези, сформульовані Франціско де Віторія у XVI ст.

Значна увага Смітом приділена проблемі конкуренції в ціноутворенні. Він визначає конкуренцію між споживачами за право доступу до товарів, конкуренцію між виробниками і конкуренцію між споживачами і виробниками. Саме механізм конкуренції впливає на рівень ринкової ціни і її відхилення у порівнянні з природною ціною. Лише механізм повної економічної свободи регулює процес формування ринкової ціни.

Таким чином, на думку Сміта, встановлення ринкових цін є процесом природним і справедливим. В умовах конкуренції формуються вільні ринкові ціни, які можуть приймати будь-які значення по відношенню до природної ціни. Проте наголошується, що цей процес може порушуватися через наявність певних змов, корпоративних договорів та іншого втручання волонтаристського характеру в діяльність ринку.

Фактично закладена Смітом концепція ринку як головного критерію і регулятора економіки певним чином лягла в основу ліберальної англо-саксонської моделі обліку – чи не найвпливовішої на сьогодні.

Ідеологом сучасної концепції справедливої вартості вважається Раймонд Джон Чамберс, професор університету Сіднею. У 1966 році ним був запропонований розробив новий метод ведення обліку – безперервно осучаснюваний (актуалізований) облік – CoCoA (Continuously Contemporary Accounting). За його базу було покладено оцінку об'єктів обліку за вартістю їх вибуття, вимірюваної цінами організованого ринку, яка дозволяла усунути негативні впливи інфляції на облік. Проте тут ми, по суті, знов повертаємось до модифікації класичної парадигми Сміта про ринкову вартість, як головний критерій оцінки.

В фарватері цієї концепції органічним є те, що базовими для сучасного обліку в США виступають справедлива ринкова вартість (FMV, Fair Market Value) та справедлива вартість – (FV, Fair Value) [13, с.133-134].

Згідно з визначенням американського податкового законодавства та US GAAP №157 «Оцінка за справедливою вартістю» Fair Market Value (FMV) – це найбільш ймовірна ціна, по якій товар або послуга будуть обмінюватися в перерахунку на грошові кошти або еквівалент, в умовах вільного ринку за умови таких припущень:

– добре поінформований, зацікавлений та незалежний продавець діє у своїх інтересах;

– добре поінформований, зацікавлений та незалежний покупець діє у своїх інтересах;

– є достатній час експозиції на вільному і відкритому ринку.

Відмінності ж FV від FMV полягають в наступних виключеннях:

- покупець не завжди діє добровільно. Наприклад, це може бути покупець, який не заплатить ціну, вищу від тієї, що сформувався у певний період часу на ринку;
- продавець не завжди діє добровільно;
- покупець не завжди знаходиться під тиском; продавець може піддаватися тиску.

Нарешті, ухвалення Міжнародного стандарту IFRS 13 «Оцінка справедливої вартості» в червні 2011 року стало по суті результатом спільної роботи Ради з МСФЗ і Ради зі стандартів фінансового обліку США. Тепер з упевненістю можна стверджувати, що концепція оцінки за справедливою вартістю остаточно легітимізована та набула характеру домінуючої.

Проте, як зазначав ще у XIX ст. Вільгельм Віндельбанд «будь-яка оцінка передбачає в якості власного мірила певну мету і має сенс і значення тільки для того, хто визнає цю мету». Тобто, методологія оцінки взагалі, і щодо використання справедливої вартості – зокрема – мають виходити, в першу чергу, з мети, з котрою використовуватиметься отримана інформація. А точніше, з інтересів тих, хто визначає таку мету.

Література

1. Козловський А. А. Справедливість як гносеологічний принцип права // Ерліхівський збірник. – 2002. Вип. 3. – С. 5-13.

2. Аристотель. Никомахова этика [V]. / Аристотель. Соч. в 4 т. Т.4. Минск : Литература, 1998. – 408 с.
3. Аристотель. Этика. М.: АСТ, 2010. – 492 с.
4. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
5. Строгецкий В.М. Римское право. Москва-Берлин, Direct media. 2014. 441 с.
6. M Prant. Diocletian's Edict on Maximum Prices of 301 AD. // *historia. scribere* 3 (2011). с. 359-397.
7. Св. Томаса Аквинского Сумма Теологии / *Summa Theologiae*, 2-2Q. На законные и незаконные прибыли в торговле. – Режим доступа: www.corpusthomicum.org/sth3061.html
8. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
9. Полдников Д.Ю. Морально-философская основа концепции справедливой цены. // Теория и история государства и права. Вестник НГУ. Серия: Право, 2010. Том 6, выпуск 1. – С. 31-36.
10. Афанасьев А.А. Экономическая мысль в Испании XVI века – Саламанкская школа // *Экономика и математические методы*. 2004. – Т.40. – №4. – С. 26-58.
11. Антонова Н. А. Роль балансовых теорий (статической и динамической) в современном бухгалтерском учете // *Новый университет*. -2011. – № 4. – С.76-80.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (отдельные главы) // *Антология экономической классики: В 2 т. М.: МП «ЭКОНОВ», 1991. Т. 1. – С. 79–396.*
13. Чепоров В.В. Криза концепції «справедлива вартість» // *Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление»*. Том 22 (61). 2009. №1. С. 129-138.
14. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtk.com.ua/documents/dovidnyk/msfz/msfz-13.pdf>.

Заремба О.О.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансового аудиту,
Київський національний торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПРАЦІВНИКІВ ФОРМЕНИМ ОДЯГОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ЮВЕЛІРНИМИ ВИРОБАМИ

Торгівля ювелірними виробами залишається одним з найрентабельніших видів торгової діяльності в Україні. Водночас специфіка обліку окремих операцій, зокрема, обліку форменого одягу досі викликає багато дискусій та потребує їх вирішення. Отже, в даній статті будуть висвітлені питання щодо: правового обґрунтування необхідності (можливості) забезпечення працівників підприємства форменим одягом; особливості бухгалтерського та податкового обліку та документальне оформлення операцій, пов'язаних з використанням форменого одягу.

Діюче законодавство України не містить чіткого визначення поняття «формений одяг» або «фірмовий одяг». Фірмовим може вважатися одяг, що має символіку підприємства, зображення його товарного знаку, виконаний в його фірмовій кольоровій гамі, що підкреслює його стилістичний образ. В свою чергу, необхідність використання форменого одягу працівниками певних установ та підприємств передбачена низкою нормативних актів [4,12-15]. Виходячи з аналізу цих актів, вбачається, що формений одяг призначений для позначення належності працівників до органів державної влади, певної галузі, для якої законодавством передбачено обов'язкове носіння форменого одягу (транспорт, зв'язок тощо). Крім того, формений одяг свідчить про належність працівника до певної компанії, допомагає відрізнити, наприклад, персонал торговельного залу від інших відвідувачів.

Стосовно забезпечення працівників підприємств торгівлі непродовольчими товарами саме форменим одягом необхідно зазначити наступне. У пункті 9 «Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами», зазначено, що працівники суб'єкта господарювання можуть мати формений одяг [12]. Отже, підприємство, яке займається роздрібною торгівлею ювелірними виробами, має право забезпечити своїх працівників форменим одягом та взуттям.

Питання надання своїм працівникам форменого одягу вирішується керівництвом підприємства в залежності від мети. Так, підприємство може забезпечувати продавців своїх товарів одягом певного фасону та дизайну (з нанесенням торгової марки або без такого нанесення), з метою демонстрації належності працівника до конкретної компанії, ідентифікації його як продавця споживачами, та надання естетичного вигляду. Згідно пункту 23 «Правил роздрібно́ї торгівлі ювелірними та іншими виробами з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення та напівдорогоцінного каміння», продаж ювелірних виробів здійснюється тільки з індивідуальним обслуговуванням покупців [5]. З урахуванням цього, зовнішній вигляд продавців є важливим для споживачів та має маркетингову спрямованість.

Обов'язок працівників носити формений (фірмовий) одяг та взуття може встановлюватися колективним договором, трудовими договорами або внутрішніми правилами і положеннями, затвердженими керівництвом підприємства. Таким чином, можливість забезпечення працівників магазинів роздрібно́ї торгівлі ювелірними виробами форменим одягом передбачена нормативно-правовими актами. Необхідність в цьому повинна бути обумовлена колективним договором, трудовими договорами або внутрішніми правилами і положеннями, затвердженими керівництвом підприємства.

Порядок відображення операцій по забезпеченню працівників форменим (фірмовим) одягом та взуттям у бухгалтерському обліку залежить від того, до якої групи активів вони віднесені. При оприбуткуванні форменого одягу та взуття на баланс підприємства слід визначити строки їх використання: до одного року або більше. В залежності від цього визначається, у складі яких активів буде відображено первісну вартість такого одягу та взуття:

- у складі малоцінних і швидкозношуваних предметів (далі – МШП) якщо нормативний строк використання становить не перевищує один рік відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [9];
- у складі малоцінних необоротних матеріальних активів (далі – МНМА), якщо нормативний строк використання становить більш як один рік відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (за умови відповідності вартісному критерію у наказі про облікову політику підприємства) [8].

Таким чином, формений одяг та взуття можуть обліковуватися на рахунках:

- 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети»,
- 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи» [11].

При обліку форменого одягу у складі МШП (рахунок 22) його видача в користування працівникам підприємства відображається шляхом списання облікової вартості до складу відповідних витрат згідно з п. 23 П(С)БО 9. Вартість МШП, переданих в експлуатацію, вилучається зі складу активів з подальшою організацією оперативного кількісного обліку таких предметів за місцями експлуатації і відповідними особами впродовж строку їхнього фактичного використання.

Якщо формений одяг та взуття обліковуються в складі МНМА, при їх видачі в користування працівникам підприємства слід нарахувати амортизацію у першому місяці використання 100 % її вартості.

Для відображення в бухгалтерському обліку операцій з видачі працівникові в користування форменого одягу та взуття і його повернення можна використовувати рахунки третього порядку, наприклад:

- 1121 – МНМА нові на складі;
- 1122 – МНМА в користуванні;
- 1123 – МНМА, що були у використанні, на складі.

Оскільки за своїм призначенням витрати із забезпечення продавців форменим одягом та взуттям спрямовані на споживачів, тобто на створення позитивного іміджу компанії перед споживачами, їх комфортне перебування у торговельних приміщеннях, надання естетичного вигляду, такі витрати належить відносити до витрат на збут та відображати на рахунку 93 «Витрати на збут».

Приклади кореспонденцій рахунків бухгалтерського обліку за операціями з обліку форменого одягу наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Кореспонденцій рахунків бухгалтерського обліку за операціями з обліку форменого одягу

№	Господарські операції	Кореспонденція рахунків	
		Дт	Кт
1	Оприбутковано одяг, термін використання яких не перевищує один рік	22	631
2	Одяг, термін використання яких не перевищує один рік, видані працівнику згідно первинного документа	93	22
3	Виданий одяг відображено на забалансовому рахунку з метою ведення оперативного обліку	07	-

Закінчення табл. 1

№	Господарські операції	Кореспонденція рахунків	
		Дт	Кт
4	Списані одяг, термін використання яких вичерпаний і які не придатні для використання	-	07
5	Оприбутковано одяг термін використання яких перевищує один рік	15	631
6	Одяг термін використання яких перевищує один рік, видані працівнику	112	15
7	Нараховано знос	93	132
8	Списані одяг (взуття), термін використання яких вичерпаний і які не придатні для використання	132	112

У випадку звільнення працівника та повернення форменого одягу, придатних для подальшого використання, на склад відображається по обліковій вартості відповідно до вимог норми абз. 3 п. 16 П(З)БУ 7 [10].

Документальне оформлення первинними документами операцій з форменим одягом та взуттям залежить від того, до якої групи активів належать такий одяг та взуття (МШП або МНМА). Нормативно – правовим актами затверджені типові форми первинних документів для обліку спеціального одягу, а саме:

- особиста картка обліку спеціального одягу, спеціального взуття й інших засобів індивідуального захисту [14];
- особиста картка обліку спецодягу, спецвзуття та запобіжних пристроїв (ф. №МШ-6) і відомість обліку видачі спецодягу, спецвзуття та запобіжних пристроїв (ф. №МШ-7) [6].

Потрібно зазначити, що для форменого (фірмового) одягу типових форм первинних документів не передбачено. Тобто, підприємство повинно самостійно розробити форми таких документів. Вважаємо задоцільно використовувати на підприємстві такі документи на підставі вищезгаданих форм, керуючись п. 2.7 «Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» [7]. Рекомендовані нами форми обліку форменого одягу, що віднесені до МШП наступні:

- Накладна на видачу форменого одягу/взуття (рис.1).

_____ (підприємство, організація)

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ

**НАКЛАДНА
на видачу форменого одягу/взуття**

Номер документа	Дата складання

Підстава _____

Кому _____ (П.І.Б, посада, відділ)

Формений одяг/взуття		Одиниця виміру	Кількість (відпущено)	Ціна	Сума
Найменування	розмір, марка				
1	2	3	4	5	6

Всього відпущено _____ найменувань, на суму _____
(прописом)

_____ (прописом)

Відпуск дозволив _____

Головний бухгалтер _____

Здав (відпустив) _____

Прийняв (одержав) _____

Рис. 1. Документ «Накладна на видачу форменого одягу/взуття»

- Накладна на повернення форменого одягу/взуття (рис.2.)

_____ (підприємство, організація)

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ

**НАКЛАДНА
на повернення форменого одягу/взуття**

Номер документа	Дата складання

Підстава _____ (звільнення, переведення на іншу посаду тощо)

Повернув _____ (П.І.Б, посада, відділ)

Формений одяг/взуття		Кількість	Стан (% зносу)	Ціна	Сума
Найменування	розмір, марка				
1	2	3	4	5	6

Всього повернено _____ найменувань
(прописом)

Рис. 2. Документ «Накладна на повернення форменого одягу/взуття»

- Особова картка обліку форменого одягу, взуття (рис.3.)

підприємство, організація
Ідентифікаційний
код ЄДРПОУ

Особова картка №
обліку форменого одягу, взуття



Прізвище _____
Ім'я _____ По батькові _____
Табельний номер _____
Дільниця _____
Відділ _____
Професія _____
Посада _____
Дата прийому на роботу _____
Дата зміни професії (посади) _____

Стать _____
Ріст _____
Розмір: одягу _____
взуття _____
головного убору _____

Передбачено затвердженими нормами по підприємству

Найменування одягу, взуття	Одиниця виміру	Кількість	Строк служби

Видача, повернення та списання одягу, взуття

Формений одяг, формене взуття		Видано					Повернено				
		дата	кіль- кість	% при- дат- ності	вар- тість	підпис в одержанні	дата	кіль- кість	% при- дат- ності	підпис	
найме- нування	номен- клатур- ний номер	3	4	5	6	7	8	9	10	робіт- ника про здачу	комір- ника про одер- жання
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Списано			
кількість	% придатності	номер, дата документу про списання	
13	14	15	16

Бухгалтер _____

Рис. 3. Документ «Особова картка обліку форменого одягу, взуття»

- Акт на списання форменого одягу та взуття (рис.4).

Затверджую:

_____ посада
 _____ підпис, і., б., прізвище
 " __ " _____ р.

Акт

на списання форменого одягу та взуття

Комісія, яка призначена наказом від " __ " _____ р. № ____, переглянула матеріальні цінності, що знаходились в експлуатації, і признала їх непридатними, такими, що підлягають утилізації.

Формений одяг/взуття			Одиниця виміру	Кількість	Дата видачі
найменування	номенклатурний номер	код			
1	2	3	4	5	6

Ціна	Сума	Строк служби	Причина списання	П.І.Б. підзвітної особи
7	8	9	10	11

Загальна кількість одиниць прописом _____

Товарно-матеріальні цінності, що не підлягають обліку, знищено.

Голова комісії _____ посада _____ підпис _____ прізвище, і., б.

Члени комісії:
 _____ посада _____ підпис _____ прізвище, і., б.
 _____ посада _____ підпис _____ прізвище, і., б.
 _____ посада _____ підпис _____ прізвище, і., б.

" __ " _____ р. |

□

Рис. 4. Документ «Акт на списання форменого одягу та взуття»

При документальному оформленні операцій зі форменим одягом та взуттям, які належать до МНМА, застосовуються форми обліку, затверджені наказом Мінстату України від 29.12.95 р. № 352 «Про затвердження типових форм первинного обліку», а саме:

- ОЗ-1 «Акт приймання-передавання (внутрішнього переміщення) основних засобів» (форма № ОЗ-1) – під час введення в експлуатацію;
- ОЗ-3 «Акт на списання основних засобів» (форма № ОЗ-3) – для списання, якщо одяг та взуття не придатні для використання;
- ОЗ-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів» (форма № ОЗ-6).

Що стосується податкових особливостей обліку операцій, пов'язаних із забезпеченням працівників форменим одягом слід визначити наступне:

- Податок на додану вартість. Якщо використання форменого одягу буде оформлено належними первинними та розпорядчими документами, як викладено вище, а також при дотриманні інших умов ст.198 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [1] підприємство матиме право на податковий кредит стосовно сум ПДВ, сплачених/нарахованих у зв'язку з придбанням (виготовленням) одягу.

- Єдиний соціальний внесок. Базою для нарахування єдиного соціального внеску (далі – ЕСВ) для роботодавців-страхувальників є сума нарахованої заробітної плати по видах виплат, що включають основну й додаткову заробітну плату, інші заохочувальні й компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі. Вартість безкоштовно наданого працівникам форменого одягу, який може використовуватися поза робочим місцем і залишається в особистому постійному користуванні, відноситься до фонду додаткової заробітної плати і інших заохочувальних і компенсаційних виплат згідно пп. 2.2.11 п. 2.2 Інструкції зі статистики заробітної плати [13]. Таким чином, вартість фірмового (форменого) одягу, виданих працівникові у тимчасове використання у зв'язку з виконанням ним трудової функції, не відноситься до фонду заробітної плати, а, отже, не оподатковується ЕСВ.

- Податок з доходів фізичних осіб. Відповідно до пп. 165.1.9 п. 165.1 ст. 165 ПКУ не включається до оподаткованого доходу вартість спеціального одягу, спеціального взуття та інших засобів індивідуального захисту, якими роботодавець забезпечує платника податку відповідно до Закону України «Про охорону праці» [2], спеціального (форменого) одягу та взуття, що надаються роботодавцем у тимчасове

користування платнику податку, який перебуває з ним у трудових відносинах. Порядок забезпечення, перелік та граничні строки використання спеціального (у тому числі форменого) одягу, спеціального взуття та інших засобів індивідуального захисту встановлюються Кабінетом Міністрів України та/або галузевими нормами безоплатної видачі працівникам спеціального (форменого) одягу, спеціального взуття та інших засобів індивідуального захисту. Оскільки в розглядуваному випадку потреба у забезпеченні працівників форменим (фірмовим) одягом та взуттям обумовлена внутрішньою політикою підприємства з маркетинговою метою, та не регламентована будь-якими законодавчими або галузевими нормами, в цьому випадку, на нашу думку, необхідно застосовувати загальну норму ПКУ щодо оподаткування додаткового блага, а саме пп. 164.2.17 п. 164.2 ст. 164 ПКУ[1].

Згідно з п. 164.2.17 п. 164.2 ст. 164 ПКУ оподаткуванню підлягає дохід, отриманий платником податку як додаткове благо у вигляді вартості використання житла, інших об'єктів матеріального або нематеріального майна, що належать роботодавцю, наданих платнику податку в безоплатне користування, або компенсації вартості такого використання, крім випадків, коли таке надання зумовлено виконанням платником податку трудової функції відповідно до трудового договору чи передбачено нормами колективного договору у або відповідно до закону в установлених ними межах. Таким чином, вартість наданого працівникам форменого (фірмового) одягу та взуття не оподатковується податком з доходів фізичних осіб при додержанні наступних умов:

- Одяг не передається у власність працівника;
- Одяг повертається працівником під час звільнення чи переходу на іншу роботу, де такий одяг не потрібен (за умови, що на момент звільнення або переходу термін придатності такого спецодягу не сплинув);
- Одяг використовується тільки при виконанні ним трудової функції, тобто виключно у робочий час та на робочому місці;
- Належного документального оформлення та визначення необхідності у форменому одязі у колективному або трудовому договорі;
- Оформлення внутрішнього положення підприємства про використання форменого(фірмового) одягу та взуття.

При недотриманні вищевикладених вимог вартість форменого (фірмового) одягу або взуття розглядається для працівника як додаткове благо та підлягає оподаткуванню.

- Податок на прибуток підприємств. Відповідно до ст.134 ПКУ об'єкт оподаткування податком на прибуток визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності на різниці, які виникають згідно з положеннями розділу III ПКУ [1]. Оскільки надання продавцям форменого (фірмового) одягу пов'язано з реалізацією (збутом) продукції, то згідно з п. 19 П(С)БО 16 «Витрати» [10], такі витрати відносяться до витрат на збут, та беруть участь у розрахунку фінансового результату до оподаткування. У той же час, формування витрат для розрахунку фінансового результату до оподаткування при визначенні об'єкта оподаткування податком на прибуток повинно здійснюватися на підставі оформлених належним чином документів. Для документального закріплення питань надання форменого (фірмового) одягу підприємству доцільно розробити відповідне внутрішнє Положення та затвердити його наказом керівника підприємства. У Положенні про формений (фірмовий) одяг та взуття доцільно встановити:

- мету впровадження та застосування форменого одягу та взуття (підвищення попиту на товари за рахунок покращення умов обслуговування, тощо);

- порядок використання форменого одягу та взуття (одяг залишається у власності підприємства і передається співробітникам для їх використання тільки при виконанні трудових обов'язків, заборона використання в неробочий час та поза робочим місцем, заборона передання особам, тощо);

- перелік посад працівників, які мають право на носіння форменого одягу та взуття;

- норми і строки використання форменого одягу та взуття за його видами;

- умови видачі і повернення одягу;

- складові комплекту форменого одягу, його колір, обов'язкові предмети, а також варіанти заміни необов'язкових предметів.

Також, враховуючи маркетингову спрямованість запровадження форменого (фірмового) одягу для продавців, підприємству слід закріпити відповідну норму у Маркетинговій політиці підприємства.

Підсумовуючи викладене, необхідно зазначити про можливість віднесення одягу на підприємствах роздрібної торгівлі ювелірними виробами до форменого із відповідним відображення його в бухгалтерському та податковому обліку, але із жорстким дотриманням вимог та обмежень, які були наведені в дослідженні.

Література

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI.
2. Закон України «Про охорону праці» від 14.10.92 р. №2694-XII.
3. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. №2464-VI.
4. Постанова КМУ «Перелік заходів та засобів з охорони праці, витрати на здійснення та придбання яких включаються до витрат» від 27.06.2003 р. №994, зі змінами та доповненнями від 30.03.2011 р. №321.
5. Постанова КМУ «Правила роздрібної торгівлі ювелірними та іншими виробами з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння» з від 25.03.99 р. № 460.
6. Наказ Мінстату «Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів» від 22.05.96 р. №145.
7. Наказ Мінфіну «Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» від 24.05.95 р. №88.
8. Наказ Мінфіну «Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 р. №92.
9. Наказ Мінфіну «Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.99 р. №246.
10. Наказ Мінфіну Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.99 р. №318.
11. Наказ Мінфіну «Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» від 30.11.99 р. № 291
12. Наказ Мінекономіки України «Правила роздрібної торгівлі непродовольчими товарами» від 19.04.2007 г. № 104
13. Наказ Держкомстату «Інструкції зі статистики заробітної плати» від 13.01.2004 р. № 5.
14. Наказ Держгірпромнагляду «Положення про порядок забезпечення працівників спеціальним одягом, спеціальним взуттям та іншими засобами індивідуального захисту» від 24.03.2008 р. №53.
15. Наказ Держгірпромнагляду «Норми безкоштовної видачі спецодягу, спецвзуття та інших засобів індивідуального захисту працівникам загальних професій різних галузей промисловості» від 16.04.2009 р. №62.

Ігнатенко Т.В.,
канд. екон. наук,
ст. викладач кафедри обліку та оподаткування,
Мельникова А.В.,
канд. екон. наук,
ст. викладач кафедри обліку та оподаткування,
Ніколенко Н.В.,
канд. екон. наук,
асистент кафедри обліку та оподаткування,
Київський національний торговельно-економічний університет

ОБЛІК ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ У ЗЕД: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ

У сучасних умовах соціально-економічних перетворень та реалій ринку, раціональне розміщення й ефективне використання суб'єктами господарювання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів є передумовою їх стабільного розвитку. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства при нестачі капіталу та відсутності техніки нового покоління не можливе без залучення фінансових ресурсів. Одним із альтернативних варіантів фінансування є застосування орендних операцій. Це обумовлено не лише відносною новизною оренди в Україні, але і її практичним значенням як однієї з перспективних та найбільш ефективних форм фінансування матеріально-технічної бази щодо впровадження нового конкурентоспроможного обладнання.

Враховуючи масштабність утворення ринку орендних послуг в Україні, консенсусного розуміння при відображенні орендних операцій в обліку немає. Причинами існування зазначеної проблематики є наявність різноманітних підходів науковців та практиків щодо правил ведення обліку орендних операцій та формування отриманої інформації у звітності підприємств.

Щодо методологічних основ бухгалтерського обліку орендних операцій їх досліджено в працях А.В., Алексєєвої, І.О. Бланка, Л.М. Братчук, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, К. Друрі, Р. Ентоні, В.М. Костюченко, С.М. Лайчук, В.Ф. Палія, В.П. Пантелеєва, М.С. Пушкаря, Е.С. Хендріксона, В.Г. Швеця та ін.

Визнаючи вагомий науковий внесок вітчизняних та зарубіжних вчених, зазначимо, що багато питань обліку орендних операцій залишаються дискусійними (суперечність визнання і оцінки фінансової

оренди; відсутність облікової інформації щодо операційної оренди у балансі, неузгодженість положень щодо обліку витрат на поліпшення та ремонт орендованих активів у бухгалтерському обліку орендаря, неоднозначність відображення орендних операцій пов'язаних з зовнішньоекономічною діяльністю тощо).

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних основ та методичних підходів й розроблення практичних рекомендацій щодо обліку орендних операцій в зовнішньоекономічній діяльності.

Розуміння орендних відносин побудоване на загальних основах Римського права щодо трансформації права власності (розподілення понять «право власності» та «право користування»). Генеза поняття «оренда» трактується через реалізацію відносин власності, а саме: розмежування їх складових елементів на користування набутим майном при експлуатації його корисних властивостей та саме право власності, тобто наявність влади над річчю, визнаною суспільством і регламентованою правовими та соціальними нормами. При трансформації права власності орендар об'єднує позиції «користувача» майна (реалізація права користування) та «володаря», що проявляється в отриманні матеріальних благ, одержаних у результаті експлуатації взятого в операційну оренду майна або особи, яка володіє економічними ризиками та вигодами без набуття права розпорядження на умовах фінансової оренди. Розпорядження, в цьому випадку, виступає правом вчиняти дії, що спрямовані на делегування прав та обов'язків, пов'язаних зі зміною юридичного статусу сторін договору та наданням орендодавцем елементів власності (право володіння та користування) іншим особам.

Сучасний етап історичного розвитку оренди в Україні – етап ринкової трансформації характеризується стабільністю зростання ринку орендних послуг. Враховуючи їх масштабність, успішне впровадження орендних правовідносин залежить від наукового обґрунтування та розуміння змісту поняття «оренда», його класичної моделі взаємовідносин сторін та особливостей, які будуть розрізняти схожі правочини, тобто основних структурних елементів (рис.1).

На основі узагальнення підходів провідних вітчизняних та зарубіжних науковців-економістів ми дійшли висновку, що оренда є господарським процесом, який відображає сукупність економіко-правових та організаційно-технічних відносин, що виникають між рівноправними сторонами – орендарем та орендодавцем щодо реалізації відносин власності та придбання активу / права користування активом на умовах платності і терміновості з метою раціонального розміщення й ефективного використання майна.

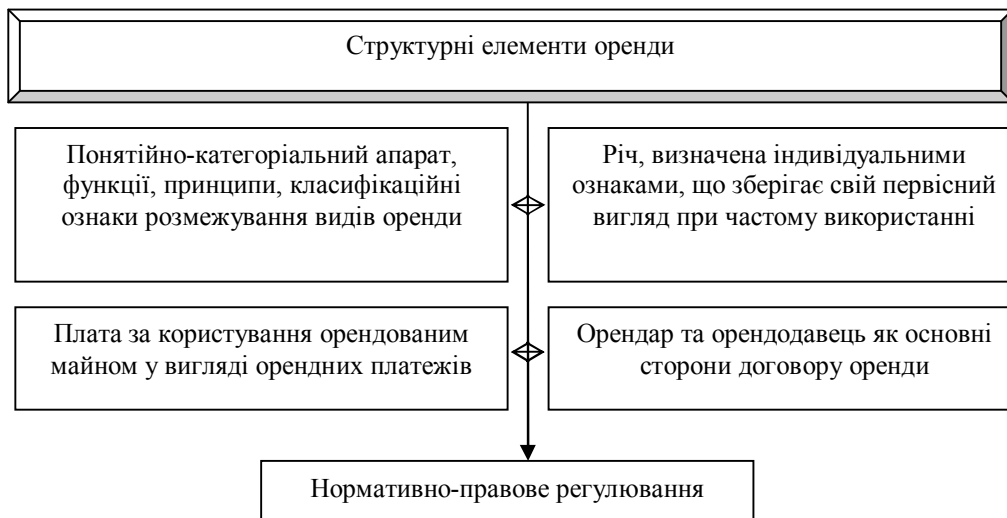


Рис. 1. Основні структурні елементи оренди

Джерело: розроблено автором особисто

У світовій та вітчизняній практиці бухгалтерського обліку орендних операцій виділяють дві основні форми оренди: фінансову та операційну. Згідно з договором фінансової оренди передбачається отримання активу, визначеного індивідуальними ознаками, орендарем, який у процесі ефективного використання ресурсу при експлуатації його корисних властивостей набуває практично всі економічні вигоди та ризики, а орендодавець, відповідно, вартість об'єкта, зданого в оренду, відшкодує при отриманні орендних платежів. За умови придбання орендодавцем об'єкта, що надаватиметься в оренду декільком орендарям та використовуватиметься для власних потреб, оренда, швидше за все, іменуватиметься операційною. Відповідно, операційна оренда трактується через відносини користування, що виникли на основі укладеної орендної угоди, при яких вартість об'єкта оренди не покривається сплаченими орендними платежами протягом всього строку оренди.

Чітке трактування сутності поняття оренда дозволяє формувати наукову базу для розробки методичного забезпечення щодо удосконалення системи управління орендними операціями, їх оцінки та відображення в обліку.

Здійснення об'єктивного дослідження методологічних підходів до обліку орендних операцій доцільно розпочати з розгляду їх оцінки.

Відповідно до П(С)БО 14 орендар відображає отриманий у фінансову оренду об'єкт «одночасно як актив і зобов'язання за найменшою на початок строку оренди (датою первісного визнання оренди) оцінкою: справедливою вартістю об'єкта або теперішньою вартістю суми мінімальних орендних платежів» [1]. Однак, наведене формулювання через відсутність чітких критеріїв потребує припущень, сформованих на основі професійного судження. З метою виконання першої умови щодо визнання майна на початок строку за справедливою вартістю (фактична вартість можливої реалізації орендованого майна) необхідні або незалежна професійна оцінка, або використання порівняльного методу при самостійному визначенні вартості. В свою чергу, теперішня вартість мінімальних орендних платежів – це визначена в поточному періоді вартість, розрахована з урахуванням їх майбутньої зміни. Визначення теперішньої вартості мінімальних орендних платежів (приведена до поточного моменту сума при її зворотному перерахунку з майбутньої вартості) здійснюється за допомогою методу прямого дисконтування. Відповідно, на дату первісного визнання оренди, показник вартості орендованого активу обліковці оцінюють або як величину, визначену з урахуванням майбутньої зміни, або як фактичну суму можливої реалізації орендованого майна. Тому у зв'язку з трудомісткістю розрахунку справедливої вартості активу та теперішньої вартості суми мінімальних орендних платежів, за умови наявності повної та достовірної інформації щодо значень їх величини, здійснювати порівняння не є обов'язковим. В положеннях МСБО 17 «Оренда» первісне визнання об'єкта фінансової оренди відображається орендарем у сумі, що дорівнює справедливій вартості активу. У ситуації, коли зазначені суми нижчі за справедливу вартість, орендар відображає в бухгалтерському обліку об'єкт оренди за сумами, що дорівнюють теперішній вартості мінімальних орендних платежів [2].

Здійснивши оцінку орендованого об'єкта, орендар капіталізує актив, отриманий у фінансову оренду, та вводить в експлуатацію із зазначенням даних в аналітичному обліку.

В той же час, на основі методу подвійного запису, згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій відображається вартість орендованого активу (за вирахуванням сум ПДВ) за кредитом субрахунок 531 «Зобов'язання з фінансової оренди». Окремо на субрахунку 641 «Розрахунки за податками» формуються суми податкового кредиту, що є складовою вартості орендованого активу.

Одним з головних завдань поточного обліку операцій фінансової оренди на підприємствах торгівлі є розрахунок мінімальної суми орендного платежу, основними складовими якої є винагорода за користування об'єктом, отриманим в оренду, та сума, що відшкодовує частину вартості орендованого активу. Базою при оцінці орендної плати є визначення розміру її основних складових елементів (вартість орендованого майна, винагорода за користування об'єктом оренди тощо) та встановлення мінімально допустимої межі, при якій забезпечується просте відшкодування вартості орендованого майна. Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій відшкодування частини вартості орендованого активу, строк погашення якої припадає на звітний рік (12 місяців) відносять до складу поточної з відображенням по кредиту субрахунку 611 «Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями в національній валюті». Поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями в національній валюті відображають за рахунок зменшення довгострокових зобов'язань з фінансової оренди за методом подвійного запису.

Що стосується міжнародного лізингу – це договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі якщо майно чи платежі перетинають державні кордони.

Міжнародний лізинг здійснюється відповідно до Закону України «Про лізинг», законодавства України, міжнародних договорів, в яких бере участь Україна, та договорів, укладених суб'єктами лізингу.

Предметами міжнародного лізингу найчастіше бувають:

- 1) товари споживчого призначення: автомобілі, автофургони, холодильники;
- 2) телевізори, відеотехніка та ін.;
- 3) конторське та поліграфічне обладнання, перфораційні і сортувальні машини, копіювальне обладнання, засоби теле- та дистанційного зв'язку;
- 4) засоби обчислювальної техніки та обробки інформації: комп'ютери та комп'ютерні програми;
- 5) транспортні засоби: вантажівки, літаки, гелікоптери, кораблі, контейнери, спеціальні вагони;
- 6) обладнання промислового призначення;
- 7) стаціонарне обладнання і обладнання комплектних підприємств, повністю укомплектованих і готових до експлуатації;
- 8) обладнання, що було у використанні.

Міжнародний лізинг знаходить досить широке розповсюдження передусім з тієї причини, що згідно з правилами Міжнародного валютного фонду зобов'язання, що витікають з лізингу, не включаються до обсягу зовнішньої заборгованості держави.

У випадку, якщо лізингова компанія купує обладнання вітчизняної фірми, а потім надає його лізингоодержувачу за кордон, ми маємо справу з експортним лізингом.

Коли відбувається купівля обладнання у іноземної фірми і надається після цього вітчизняному лізингоодержувачу, то в цьому випадку мова йде про імпорتنий лізинг.

Різниця між експортним та імпорتنим лізингом визначається країною місцезнаходження лізингодавця та лізингоодержувача. При імпортному лізингу виробник (продавець) знаходиться за кордоном, а при експортному – зарубіжним партнером є лізингоодержувач.

Транзитний міжнародний лізинг має місце в тих випадках, коли лізингодавець однієї країни бере кредит або купує необхідне майно в іншій країні та постачає його лізингоодержувачу, що знаходиться в третій країні.

Транзитні операції контролюються транснаціональними корпораціями та банками, які мають дочірні лізингові фірми з розгалуженою мережею зарубіжних філій та представництв, що взаємодіють з місцевими лізингоодержувачами.

Для міжнародного виду лізингу особливо важливі:

- ✓ вибір валюти контракту;
- ✓ оцінка ризику зміни курсу валюти;
- ✓ митний режим лізингоодержувача;
- ✓ податки на фірму-лізингодавця;
- ✓ наявність угод про незастосування подвійного оподаткування між країнами фірм-партнерів по лізингу;
- ✓ захист права власності іноземного лізингодавця в країні лізингоодержувача.

Лізингоодержувач за користування об'єктом лізингу вносить періодичні лізингові платежі, що включають:

- ✓ суму, яка відшкодовує при кожному платежі частину вартості об'єкта лізингу, що амортизується за строк, за який вноситься лізинговий платіж;
- ✓ суму, що сплачується лізингодавцю як процент за залучений ним кредит для придбання майна за договором лізингу;

- ✓ платіж як винагороду лізингодавцю за одержане у лізинг майно;
- ✓ відшкодування страхових платежів за договором страхування об'єкта лізингу, якщо об'єкт застрахований лізингодавцем;
- ✓ інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

Розрахунки по операціях з міжнародного лізингу проводяться в іноземній валюті лише через уповноважені банківські установи. Основними формами розрахунків з лізингових операцій є акредитив і банківський переказ.

Для товарів, що ввозяться в Україну за договорами оперативного та фінансового лізингу, застосовується митний режим випуску для вільного обігу (імпорту) зі справлянням податків та зборів у встановленому порядку, тобто зі сплатою ПДВ, ввізного мита, акцизного та митних зборів.

Митне оформлення об'єктів оперативного лізингу, які ввозяться на Україну і підлягають обов'язковому зворотному вивезенню за її межі протягом одного року, за заявою лізингоодержувача може здійснюватись відповідно до митного режиму тимчасового ввезення, відповідно до якого при ввезенні майна на Україну ввізне мито не справляється.

Тимчасове ввезення – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари, транспортні засоби комерційного призначення ввозяться для конкретних цілей на митну територію України з умовним повним або частковим звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності і підлягають реекспорту до завершення встановленого строку без будь-яких змін, за винятком звичайного зносу в результаті їх використання МК ст. 103. До операцій із ввезення товарів на митну територію України у митному режимі тимчасового ввезення застосовується умовне звільнення від оподаткування (п.206.7 ПКУ).

Порядок справляння податків та зборів при імпорті оперативного лізингу наведено в табл. 1, поданій нижче. Згідно таблиці операції з імпорту на умовах лізингу не підлягають оподаткуванню ПДВ, проте є певні виключення. Відповідно до підпункту 14.1.97 пункту 14.1 статті 14 ПКУ лізингова (орендна) операція – господарська операція (крім операцій з фрахтування (чартеру) морських суден та інших транспортних засобів) фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних засобів у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений строк.

Таблиця 1

Порядок справляння податків та зборів при імпорті основних засобів на умовах оперативного лізингу

№	Строк дії оренди	Порядок нарахування податків та зборів			
		За митне оформлення	Мито	Акциз	ПДВ
імпорт					
1	Тимчасове ввезення	X	-	-	-
2	Інші	X	X	X	X
експорт					
1	Тимчасове ввезення	X	-	-	-
2	Інші	X	X	-	x

В пункті 185.1 статті 185 ПКУ зазначено, що об'єктом оподаткування ПДВ є операції платників податку з постачання товарів/послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, відповідно до статті 186 ПКУ, у тому числі операції з передачі права власності на об'єкти застави позичальнику (кредитору), на товари, що передаються на умовах товарного кредиту, а також з передачі об'єкта фінансового лізингу в користування лізингоотримувачу/орендарю.

Підпунктом 196.1.2 пункту 196.1 статті 196 ПКУ визначено, що операції з передачі майна у схов (відповідальне зберігання), у концесію, а також у лізинг (оренду), крім передачі у фінансовий лізинг, не є об'єктом оподаткування ПДВ.

Під постачанням послуг, відповідно до підпункту 14.1.185 пункту 14.1 статті 14 ПКУ, розуміється будь-яка операція, що не є постачанням товарів, чи інша операція з передачі права на об'єкти права інтелектуальної власності та інші нематеріальні активи чи надання інших майнових прав стосовно таких об'єктів права інтелектуальної власності, а також надання послуг, що споживаються в процесі вчинення певної дії або провадження певної діяльності.

Пунктами 186.2 – 186.4 статті 186 ПКУ визначено категорії послуг, місце постачання яких визначається залежно від місця реєстрації постачальника або отримувача відповідних послуг або від місця фактичного надання відповідних послуг.

Відповідно до пункту 186.4 статті 186 ПКУ місцем постачання послуг є місце реєстрації постачальника, крім операцій, зазначених у пунктах 186.2 і 186.3 статті 186 ПКУ.

Пунктом 186.2 статті 186 ПКУ визначено, що місцем постачання послуг, пов'язаних з рухомим майном, є місце фактичного постачання таких послуг.

В той же час місцем постачання послуг з надання в оренду (лізинг) рухомого майна, крім транспортних засобів та банківських сейфів, вважається місце, в якому отримувач послуг зареєстрований як суб'єкт господарювання або – у разі відсутності такого місця – місце постійного чи переважного його проживання (підпункт «г» пункту 186.3 статті 186 ПКУ).

Для прикладу розглянемо постачання нерезидентом послуг із оренди виділених серверів у мережі Інтернет резиденту. В даному випадку резидент як отримувач послуг є відповідальним за нарахування та сплату податку до бюджету за ставкою 20 %, у випадку отримання послуг від нерезидента, якщо місце постачання послуг розташоване на митній території України.

Водночас згідно з пунктом 180.2 статті 180 ПКУ особою, відповідальною за нарахування та сплату податку до бюджету у разі постачання послуг нерезидентами, у тому числі їх постійними представництвами, не зареєстрованими як платники податку, якщо місце постачання послуг розташоване на митній території України, є отримувач послуг.

Пунктом 208.2 статті 208 ПКУ передбачено, що отримувач послуг, що постачаються нерезидентами, місце постачання яких розташоване на митній території України, нараховує податок за основною ставкою податку на базу оподаткування, визначену згідно з пунктом 190.2 статті 190 ПКУ.

Сформулювати наступні висновки:

1. Орендні операції несуть в собі безліч перспектив для вітчизняних підприємств, насамперед, мова йде про можливість прискорення впровадження новітніх технологічних розробок. Сучасні технології, зазвичай, не лише дозволяють покращити якість продукції, а й прискорити темпи виробництва, знизити витрати підприємства. Адже, як відомо, сучасний покупець вимагає якісний товар з унікальними характеристиками та за помірну ціну. Застосування технологічних розробок покликане забезпечувати підвищення споживчої цінності продукту. Отже, для удосконалення матеріально-технічної бази, підприємству необхідно залучати послуги оренди, котрі дозволяють одразу отримувати економічні вигоди від використання орендованого об'єкта.

2. Процеси обліку та оподаткування операційної та фінансової оренди суттєво відрізняються між собою. Вони мають свої специфічні особливості. Тому, надзвичайно важливо, на практиці, при здійсненні орендних операцій, чітко дотримуватися критеріїв їх розподілу на операційну та фінансову. Адже, в іншому випадку, може порушуватися принцип превалювання сутності над формою. Не менш важливим такий розподіл є і для уникнення ризиків діяльності підприємства з огляду на складність процесу оподаткування та митного оформлення об'єктів оренди в умовах перетину митного кордону України.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» від 31.03.1999р. (із змінами та доповненнями) // Електронний ресурс.- Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17 (МСБО 17). Оренда від 01.01.2012 // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_018
3. Податкового кодексу України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI (із змінами та доповненнями) // Електронний ресурс.-Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Катрич О.В.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансового аудиту,
Комірна О.В.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансового аудиту,
Київський національний торговельно-економічний університет

МЕТОДИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Інвестиційна діяльність є однією з найважливіших сфер економіки країни, багато в чому сприяє досягненню її стратегічних цілей. Інвестиції за допомогою розвитку виробництва, підвищенням конкурентоспроможності впливають не тільки на умови життєдіяльності людини, але і на стан економічної системи в цілому, оскільки будь-яка виробнича діяльність пов'язана з використанням природних ресурсів і є впливом на навколишнє середовище.

За даними Держстату у 2015 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено 3763,7 млн.дол. США та вилучено 891,3 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Зменшення капіталу за рахунок переоцінки, утрат та перекласифікації, за даними Держстату, за цей період становить 5245,8 млн.дол.США (у т. ч. за рахунок курсової різниці – 5024,3 млн. дол.США).

Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31.12.2015 р. становив 43371,4 млн.дол. США.

Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015 рік, опублікованому компанією BDO, Україна за рік піднялася на 20 позицій.

Україна в рейтингу розташовується на 89 місці і входить до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік, нарівні з Білоруссю і Латвією. У 2014 році наша країна займала 109 місце.

Зазначені індекси формуються компанією BDO спільно з Гамбургським інститутом світової економіки, і характеризують економічну і фінансову привабливість різних країн світу на підставі

трьох основних показників: економічних, політичних і соціокультурних умов [1].

Інвестиційна діяльність відіграє ключову роль у забезпеченні стійкого економічного зростання, ефективної реалізації політики економічних реформ. У нинішніх умовах уряд України змушений спрямовувати першочергові зусилля на досягнення фінансової стабілізації та вирішення низки гострих суспільно-політичних проблем. При цьому завдання переходу до інвестиційної моделі розвитку як базової передумови подальших економічних реформ має залишатись серед стратегічних пріоритетів діяльності влади [2].

Методики рішення задач оцінки інвестиційних проєктів, незважаючи на значну кількість досліджень в цій області, внаслідок коливань економіки, нестабільності ринкової кон'юнктури, багато факторів невизначеності не можуть бути враховані в рамках постулатів традиційних методів, що призводить до певних припущень, а потім і до помилкових результатів.

Недостатня розробленість проблеми побудови моделей сталого розвитку, а саме моделей, що враховують вагомі фактори при плануванні економічних показників, і при цьому максимально формалізують фактори невизначеності, з якими доводиться стикатися при оцінці інвестиційних проєктів, визначили актуальність дослідження і зумовили вибір даної теми.

Аналіз існуючих моделей оцінювання проєктів привів до висновку про складність, а часом і неможливість практичного застосування даних моделей через теоретичні передумови їх побудови, які не відповідають реальності. Так, більшість методів спирається на припущення про досконалість ринку капіталу. До того ж методи оперують поняттям ймовірності щодо невизначеності, хоча розподіл ймовірностей залежать від якості вихідної статистичної інформації, а в інвестиційному аналізі достовірна статистична інформація, як правило, відсутня, зважаючи на унікальність кожного проєкту.

Інвестиції є невід'ємною і важливою частиною діяльності більшості підприємств, досвід функціонування яких свідчить вибір інвестиційного проєкту для фінансування в умовах невизначеності з боку «зовнішнього середовища», викликаній нестабільністю економічного клімату, коливаннями курсу валюти і ринкової кон'юнктури, інфляцією і іншими факторами, залишається відкритим. Проблема вибору найбільш ефективного інвестиційного проєкту виникає, також, в силу обмеженості фінансових ресурсів інвестора і відсутності чіткої системи пріоритетів.

Інвестиційний проект – це комплекс дій (робіт, послуг, придбань, управлінських операцій і рішень), що включає здійснення інвестицій і спрямований на досягнення сформульованої підприємством мети.

Нижче представлені основні проблеми, з якими стикаються підприємства в процесі оцінки та вибору інвестиційних проектів.

Проблема підготовки вихідної інформації. Оцінка проекту може здійснюватися на різних стадіях його розробки і реалізації, при різному ступеню повноти, точності і достовірності вихідної інформації. Найбільш поширеною помилкою підприємств в таких ситуаціях є використання готових програмних продуктів і впливає звідси вимога про надання того обсягу інформації, який необхідний для запуску цих програмних продуктів. У подібних ситуаціях, навпаки, необхідно максимально повне використання всієї наявної інформації та залучення фахівців для експертної оцінки додаткових показників, які можуть вплинути на ефективність проекту.

Проблема обліку різних видів витрат. При оцінці інвестиційних проектів необхідно враховувати всі види витрат, які можуть позначитися на показниках ефективності. Як показує практика, дуже часто проектувальники не враховують окремі види витрат.

Проблема оптимізації та субоптимізації. В ході проектування і оцінки інвестиційного проекту окремі параметри оптимізуються. Однак, через ігнорування таких критеріїв, як соціальна і екологічна ефективність, вибрані з економічної точки зору значення параметрів в результаті виявляються неоптимальними. Обраний і обґрунтований варіант проекту часто зіставляється з альтернативними проектами, але при цьому, не завжди враховується, оскільки таке порівняння буде коректним лише тоді, коли воно проводиться при оптимальних для кожного проекту значеннях параметрів (принцип субоптимізації).

Проблема обліку нестандартних ситуацій. Кожен інвестиційний проект, по суті, унікальний. Унікальність може проявлятися і в тому, що організаційно-економічні умови реалізації проекту або критерії ефективності його реалізації для окремих учасників нестандартні. Це необхідно враховувати при виборі і розробці програми реалізації проекту.

Найбільш поширені в світовій практиці інвестиційного менеджменту методи обґрунтування інвестиційних проектів в умовах ризику і невизначеності.

Метод чистого дисконтованого доходу (NPV).

Поняття чистий дисконтований дохід було вперше згадано в роботі І. Фішера [7]. При обґрунтуванні рішень за допомогою методу

NPV приймають проекти з позитивним значенням, а вибір здійснюється з позицій максимального NPV.

Незважаючи на те, що метод є універсальним і може бути застосований до оцінки проектів практично будь-якої природи, він має ряд недоліків. Найбільш суттєві з них:

- ✓ метод спирається на припущення про досконалість ринку капіталу, що не відповідає реальності;
- ✓ існує ймовірність того, що показник чистої приведеної вартості не буде відповідати цілям особи, що приймає рішення, наприклад, в разі, коли метою інвестування є максимізація споживання за умови досягнення бажаної залишкової вартості;
- ✓ метод не враховує фінансових обмежень інвестора, в результаті чого потенційно реалізуються проекти, які можуть бути визнані не ефективними.

Одним з варіантів подолання зазначених недоліків є також запропонований Е. Соломоном [15], а потім модифікований Л. Крушвіцом [3] метод NPV на випадок недосконалого і обмеженого ринку капіталу. Передбачається, що замість показника NPV розраховується залишкова вартість проекту, а замість ставки дисконтування розглядаються процентні ставки, які доповнюються інвестуванням і запозиченням.

Метод коригування ставки дисконтування.

Даний метод, що передбачає модифікацію групи методів, заснованих на розрахунку чистої приведеної вартості в умовах невизначеності, спрямований, в першу чергу, на облік перспективної і ретроспективної невизначеностей. Внесок в розвиток даної групи методів був здійснений Д. Трейнером [16], У. Шарпом [14], Д. Лінтнером [10], Я. Моссіном [11].

В процесі дисконтування грошового потоку проекту до безризикової норми дисконту додається, так звана, премія за ризик, що, по суті, відповідає заниженню майбутніх доходів проекту при приведенні їх до початкового моменту часу.

Однак, для більшості проектів це недоцільно, оскільки може привести до суперечливих і навіть помилкових результатів. Наприклад, в тих випадках, коли грошовий потік проекту містить негативну компоненту в середині інвестиційного горизонту, що цілком природно для інвестиційних проектів спрямованих на розширення виробництва з тривалим горизонтом планування, збільшення премії за ризик

призводить до зниження не тільки доходів, але й витрат. Використання ж змінної надбавки за ризик, може викликати труднощі при обчисленні.

Метод еквівалентів.

Метод передбачає коригування не ставки дисконтування, а грошових потоків інвестиційного проекту в залежності від достовірності оцінки їх очікуваної величини.

Відповідно, для кожного планового періоду розраховуються понижуючі коефіцієнти. Існує кілька варіантів розрахунку цих коефіцієнтів. Наприклад, обчислення відносної гарантованої величини чистих надходжень грошових потоків по безризиковим вкладенням до запланованої величини чистих надходжень від реалізації інвестиційного проекту в той же період часу. Однак, при подібному методі визначення коефіцієнтів гарантованості, грошові потоки аналізуються як надходження від безризикових вкладень, і проведення аналізу ефективності реалізації інвестиційного проекту в умовах невизначеності і ризику стає неможливим.

Метод сценаріїв розвитку.

Метод сценаріїв був запропонований Ф. Джамшідіаном і Ю. Дзу [9] в 1997 року з моделювання міри ризику. У наступні роки сценарійний підхід став активно застосовуватися для моделювання різних параметрів.

В інвестиційному аналізі метод сценаріїв майбутнього розвитку передбачає вибір обмеженого числа найбільш важливих з точки зору особи, яка приймає рішення, варіантів розвитку проекту. Як правило, це песимістичний, оптимістичний і проміжний сценарії, включені в фінансовий план проектів. Оптимістичний сценарій являє оцінку інвестора того, наскільки добре може повести себе інвестиційний проект в тому випадку, якщо всі обставини будуть більш сприятливими, ніж планувалося. Песимістичний сценарій, показує наскільки невдалим, може виявитися проект, якщо всі обставини виявляться набагато гірше, ніж передбачалося. Обидва сценарії в сукупності представляють собою інвестиційний коридор, в рамках якого інвестором планується реалізація проекту. Коридор, по суті, висловлює переваги інвестора щодо властивостей динаміки капіталізації інвестиційного проекту. Його наявність дозволяє виробити додаткову інформацію про проект, яка може бути використана при виборі оптимальної альтернативи.

Основним недоліком методу сценаріїв розвитку є трудомісткість робіт з відбору і аналітичної обробки інформації для кожного з можливих сценаріїв. До того ж, існує високий рівень суб'єктивізму в відборі сценаріїв розвитку і визначенні ймовірностей їх реалізації.

Метод теорії ігор.

У тих випадках, коли існує безліч варіантів розвитку інвестиційного проекту, але виникають труднощі з оцінкою їх ймовірності, для прийняття обґрунтованого інвестиційного рішення в умовах невизначеності і ризику застосовуються методи теорії ігор.

Найбільш ефективними в ситуаціях, коли є випадковий стан природи, закон розподілу, яких невідомий, є критерії оптимальності чистих і змішаних стратегій А. Вальда [17], Л. Севіджа [13] і Л. Гурвіца [8]. При цьому передбачається, що набір стратегій природи відомий.

Зокрема, критерій Вальда (MAXIMIN) застосовується для мінімізації ризику інвестора. Однак в тих випадках, коли інвестор прагне досягти гарантованого результату, наприклад, залишкової вартості інвестиційного проекту, використовувати цей критерій недоцільно, оскільки він штучно занижує ефективність інвестиційного проекту.

Критерій Севіджа (MINIMAX) застосовується для мінімізації упущеного прибутку. Використовувати цей критерій можна для вибору стратегії поведінки в ситуації невизначеності лише тоді, коли існує гарантія того, що випадковий збиток не приведе інвестиційний проект до провалу, оскільки критерій фактично не враховує ризик, пов'язаний з несприятливим розвитком зовнішнього середовища.

Критерій Гурвіца встановлює баланс між критерієм Вальда і критерієм абсолютного оптимізму (MAXIMAX) за допомогою опуклої лінійної комбінації.

Критерій Ходжа-Лемана [4] можна застосовувати для вибору оптимального інвестиційного проекту щодо вигравів і щодо ризику. Характерним для умов застосування даного критерію є неповна довіра інвестора можливостям стану природи. Це призводить до ситуації, в якій рішення приймається вже не в умовах ризику і невизначеності, а в умовах напівневизначеності.

Метод «дерево рішень».

Засновниками методу є Л. Брейман, Дж. Фрідман, Р. Олсен [6], Дж. Куінлан [12]. В даний час триває робота по його удосконалення такимими авторами, як Х. Денг, Г. Рангер, Е. Тав [5].

Даний метод передбачає побудову багатоваріантного прогнозу динаміки зовнішнього середовища в спеціальній графічній формі уявлення результатів, званої «дерево рішень». Метод застосовується в ситуаціях, коли більш пізні рішення залежать від рішень, прийнятих на попередніх стадіях, і в свою чергу визначають сценарії подальшого розвитку подій.

До недоліків методу можна віднести суб'єктивізм при розподілі оцінок ймовірностей, а також громісткість і технічну складність методу при наявності великих розмірів «дерева» – складної структури графа.

Таким чином, аналіз традиційних методів оцінки ефективності реалізації інвестиційного проекту в умовах невизначеності і ризику свідчить про те, що через теоретичні передумови, які не відповідають реальності, їх практичне застосування стає складним.

Що стосується невизначеності, методи оперують поняттям ймовірності. При цьому слід враховувати, що розподіл ймовірностей залежать від якості статистичної інформації, якщо вона є, і від експертних оцінок, які носять суб'єктивний характер. В цілому, використання ймовірнісного підходу в інвестиційному аналізі недоцільно, оскільки, кожен інвестиційний проект, по суті, унікальний, і, відповідно, досить достовірна статистична інформація, як правило, відсутня.

Багато факторів невизначеності можуть бути формалізовані і коректно враховані в процесі оцінки інвестиційного проекту за допомогою елементів теорії нечітких множин.

При цьому, суб'єктивність експертних оцінок, може бути значно знижена завдяки методам, що базуються на теорії нечітких множин, наприклад, таким як інтервальний метод. Цей метод успішно застосовується в тих випадках, коли відомі межі, в яких може варіюватися аналізований показник, але невідомі ймовірності розподілів всередині інтервалу. Значення всередині інтервалу визначаються за допомогою функції належності. Вид функції належності задається особою, яка приймає рішення в залежності від умов «зовнішнього середовища», а окремі параметри функції можуть коригуватися в процесі оцінки. Так, якщо оцінювати проекти за допомогою найбільш універсальної групи методів, таких як NPV, модифікована внутрішня норма рентабельності (MIRR), індекс прибутковості (PI) і дисконтований термін окупності (DPP) на основі теорії нечітких множин з використанням індивідуальних ставок дисконтування, крім обліку багатьох факторів невизначеності, може бути дотриманий принцип субоптимізації.

Для оцінки впливу невизначеності можуть бути використані різні методи. Найбільш популярними з них є метод аналізу чутливості і методи імітаційного моделювання.

Метод аналізу чутливості передбачає оцінку реакції кінцевого рішення на зміну окремих показників, факторів ризику. В якості факторів ризику зазвичай вибираються ті фактори, для яких характерна

найбільша невизначеність в оцінках їх значень і законі їх розподілу. Даний метод найбільш ефективний у разі невизначеності високого порядку, як наприклад, «невідомий розподіл подій при досить великій вибірці».

Методи імітаційного моделювання також є ефективними способами оцінки впливу невизначеності на результуючі рішення. В основі імітаційного підходу лежить використання комп'ютерних технологій, зокрема аналітичних програм, які дозволяють імітувати невідомі значення, будувати багатовимірні таблиці, на основі яких можна досліджувати і графічно відображати результати зміни більш ніж одного фактора.

Всі методи мають свої переваги і недоліки. І не гарантують ефективність прийнятих рішень, оскільки, будь-який проект спрямований в майбутнє, але необхідність прийняття рішення існує вже сьогодні, тому будь-який інвестиційний проект пов'язаний з невизначеністю і ризиками.

Облік невизначеності має велике значення переоцінки інвестиційних проектів. І для більш точних результатів необхідно визначити ступінь невизначеності, яка може варіюватися від повної визначеності, при якій існує тільки один результат реалізації проекту, невизначеності з декількома можливими наслідками, кожен з якого можна передбачити, невизначеність, при якій існують варіанти, які передбачити неможливо і повна невизначеність, де неможливо дізнатися чим закінчиться реалізація проекту.

Будь-яка невизначеність нерозривно пов'язана з ризиками, які можуть вплинути на оцінку проекту. Існує кілька видів ризиків в інвестиційних проектах:

- ✓ економічні;
- ✓ фінансові;
- ✓ екологічні;
- ✓ соціальні;
- ✓ політичні;
- ✓ законодавчі;
- ✓ кримінальні;
- ✓ природно-кліматичні.

При аналізі інвестиційних проектів необхідно виявити зовнішні чинники, які можуть викликати відхилення, щодо їх ефективності, величину можливих відхилень у фінансових показниках, визначити фактори, які здатні викликати відхилення від ефективності проекту. Все це дозволить скоротити можливі ризики і уникнути втрат при їх реалізації.

Після вибору методу оцінки інвестиційного проекту варто звернути увагу і на сам інвестиційний процес. Будь-який інвестиційний процес має дві складові, це витрата коштів (відтік), і отримання корисного ефекту від інвестування (приплив).

Оцінка ефективності інвестицій є найбільш відповідальним етапом прийняття інвестиційного рішення, від результатів якого, в значній мірі, залежить ступінь реалізації мети інвестування.

Одним з найбільш загальних критеріїв, який повинен враховуватися при цьому, є критерій підвищення цінності підприємства (creation of value), чинниками якої можуть стати зростання доходів, зниження виробничого або фінансового ризику, підвищення рівня ефективності роботи в результаті ефективних рішень.

Визначення реальності досягнення саме таких результатів, інвестиційних операцій – ключове завдання оцінки ефективності будь-якого інвестиційного проекту. Цінність результатів в рівній мірі залежить, як від повноти та достовірності вихідних даних, так і від коректності методів, використовуваних при їх аналізі. Значну роль в забезпеченні адекватної інтерпретації результатів розрахунків відіграють досвід та кваліфікація експертів і консультантів. Оцінка ефективності інвестиційних проектів включає два основних аспекти – фінансовий і економічний.

Міжнародна практика розділяє завдання і методи фінансової та економічної оцінок. Обидва зазначених підходи доповнюють один одного. У першому випадку аналізується ліквідність проекту в ході його реалізації. Отже, завдання фінансової оцінки – встановлення достатності фінансових ресурсів конкретного підприємства для реалізації проекту у встановлений термін, виконання всіх фінансових зобов'язань.

Фінансова оцінка (або оцінка фінансової спроможності) передбачуваного об'єкта інвестицій є невід'ємною частиною інвестиційного процесу.

Методи, які використовуються при оцінці економічної ефективності інвестиційних проектів, можна об'єднати в дві основні групи: прості і складні.

До простих методів оцінки відносяться ті, які оперують окремими, точковими значеннями вихідних даних, але при цьому не враховується вся тривалість терміну життя проекту і нерівнозначності грошових потоків, що виникають в різні моменти часу. Ці методи прості

в розрахунку і досить ілюстративні, внаслідок чого досить часто використовуються для швидкої оцінки проектів на початкових стадіях їх аналізу.

Складні методи застосовуються для більш глибокого аналізу інвестиційних проектів: використовують поняття часових рядів, вимагають застосування спеціального математичного апарату і більш ретельної підготовки вихідної інформації. Всі показники оцінки ефективності інвестиційних проектів знаходяться в тісному взаємозв'язку і дозволяють оцінити їх ефективність з різних сторін. Тому, при оцінці ефективності реальних інвестиційних проектів їх слід розглядати в комплексі.

Але, якщо прості методи абсолютно незалежні один від одного, оскільки інвестори можуть встановлювати різні порогові значення для показників простої норми прибутку (ефективності капітальних вкладень) і терміну окупності, то взаємозв'язку між показниками, заснованими на дисконтованих оцінках, більш складні. Істотну роль при цьому відіграє та обставина, чи йде мова про одиничний проект або про інвестиційний портфель, в якому можуть бути і незалежні, і виключають один одного проекти.

Таким чином, правильний вибір методу оцінки інвестиційного проекту дозволить найбільш точно оцінити ефективність проекту, що дозволить керівництву підприємства і інвесторам об'єктивно поглянути на прибутковість і успішність його реалізації.

Література

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA>.
2. Національний інститут стратегічних досліджень: [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1550/>
3. Крушвиц, Л. Инвестиционные расчеты / Л. Крушвиц. – Спб.: Питер, 2001. – 432 с.
4. Лабскер, Л. Г. Выбор инвестиционного проекта по критерию Ходжа-Лемана (Математическая формализация и решение задачи) /

- Л. Г. Лабскер, А. Н. Ключев // *ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ*. – 2006. – № 7. – С. 2-10.
5. Deng, H. Bias of importance measures for multi-valued attributes and solutions / H. Deng, G. Runger, E. Tuv // *Proceedings of the 21st International Conference on Artificial Neural Networks (ICANN)*. – 2011. – pp. 293-300.
 6. Breiman, L. *Classification and regression trees*. Monterey / L. Breiman, J. H. Friedman, R. A. Olshen, C. J. Stone. – Monterey, Calif., U.S.A.: Wadsworth, Inc., 1984. – 358 p.
 7. Fisher, I. *The theory of interests, as determined by impatience to spend income and opportunity to invest it* / I. Fisher. – New York: Kelley & Millman, 1954. – 566 p.
 8. Hurwicz, L. *Optimality Criteria for Decision Making under Ignorance* / L. Hurwicz // *Cowles commission papers*. – 1951. – No. 370. – 16 p.
 9. Jamshidian, F. *Scenario Simulation: Theory and methodology* / F. Jamshidian, Yu Zhu // *Finance Stochast.* – 1997. – No. 1. – pp. 43-67.
 10. Lintner, J. *The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets* / J. Lintner // *Review of Economics and Statistics*. – 1965. – Vol. 47. – No. 1. – pp. 13-37.
 11. Mossin, J. *Equilibrium in a Capital Asset Market* / J. Mossin // *Econometrica*. – 1966. – No. 35. – pp. 768-83.
 12. Quinlan, J. R. *Induction of Decision Trees*. Machine Learning / J.R. Quinlan // *Kluwer Academic Publishers*. – 1986. – Vol. 1. – pp. 81-106.
 13. Savage, L. J. *Games with circular symmetry* / L. J. Savage. – Rand Corporation, 1948. – 4p. 135-109 Savage, L. J. *The theory of statistical decision* / L. J. Savage // *American statistical association*. – 1951. – Vol. 46. – No. 1. – pp. 55-67.
 14. Sharpe, W. F. *Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk* / W. F. Sharpe // *Journal of Finance*. – 1964. – No. 19 (3). – pp. 425-442.
 15. Solomon, E. *The arithmetic of capital budgeting decisions* / E. Solomon // *The Journal of Business*. – 1956. – No. 29. – pp. 124-129.
 16. Treynor, J. L. *Market Value, Time, and Risk* / Treynor J. L. // Unpublished manuscript «Rough Draft» dated 8/8/61. – 1961, pp. 95-209.
 17. Wald, A. *Foundations of a general theory of sequential decision functions* / A. Wald // *Econometrica*. – 1947. – Vol. 15. – No. 4. – pp. 281-286.

Кузуб М.В.,
ст. викладач кафедри обліку і оподаткування,
Київський національний торговельно-економічний університет,
Лещій Л.А.,
канд. екон. наук,
приватний підприємець

ОЦІНКА ВПЛИВУ ІНФЛЯЦІЇ НА ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Інфляційні процеси призводять до зниження купівельної спроможності грошей, що гостро спостерігається зараз в Україні. Фінансова звітність складається у грошовому вимірнику, і зміна цін негативно впливає на якісні характеристики звітів – відображення інформації стає недостовірним. Тому доцільно враховувати вплив зміни цін, рекомендації щодо цього наведені, зокрема, в М(С)БО 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції».

У статті розглянуто відображення впливу зміни цін на фінансову звітність, розглянуто методику обчислення кумулятивного коефіцієнта інфляції. Також наведено порівняльну характеристику П(С)БО 22 та М(С)БО 29, зроблено висновки щодо коригування статей.

Постановка проблеми. Зростання цін майже завжди супроводжує економічний розвиток, при цьому ціни змінюються нерівномірно: одні ціни швидко підвищуються, інші повільніше, треті залишаються без зміни. Інфляція – явище, яке може мати негативний вплив на структуру фінансової звітності підприємства. Найбільш поширеною оцінкою немонетарних активів підприємства є оцінка за первісною (фактичною, історичною) вартістю, яка на кінець звітного року в умовах нестабільності цінових змін не завжди відповідає їх ринковій вартості, що призводить до втрати актуальності інформації наведеної у фінансових звітах підприємств. У МСФЗ 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» зазначено: «...звітність про результати операційної діяльності та фінансовий стан, подана в місцевій валюті без перерахунку, є некорисною» [2].

Теоретичну основу вивчення інфляції становлять праці відомих класиків економічної науки, таких як Дж. М. Кейнс та М. Фрідман. Так, Дж. М. Кейнс вперше проаналізував інфляцію як елемент макро-економічної теорії, а М. Фрідман під інфляцією розумів стійке та безперервне зростання цін, що завжди і всюди виступає як грошовий феномен.

Вітчизняними та закордонними науковцями серед яких можна виділити Головка В.І., Мисак Г.В., Коршикову Р.С., Остап'юк Н.А., Остап'юк М., Євсєєва В.М, Гусєва Є. В., проводились дослідження методів коригування показників фінансової звітності в умовах інфляції. Однак, дана проблема особливо гостро постала протягом останніх років, коли рівень інфляції в Україні дуже високий, що, зокрема, спричинено значною девальвацією національної валюти. Тому дослідження впливу інфляції на фінансову звітність постає особливо актуально і потребує особливої уваги.

Метою написання цієї статі є визначення необхідності та порядку проведення коригування фінансової звітності під впливом інфляції, дослідження національних та міжнародних стандартів обліку, присвячених даному питанню.

Виклад основного матеріалу. Інфляція витрат виникає як наслідок підвищення середніх витрат на одиницю продукції і зниження сукупної пропозиції. Інфляція призводить до стагфляції, тобто до одночасного росту інфляції і безробіття на фоні спаду виробництва (стагнація в поєднанні з інфляцією). Підвищення середніх витрат скорочує прибуток фірм, що призводить до зниження випуску продукції і падіння сукупної пропозиції в цілому. При існуючому рівні сукупного попиту зниження сукупної пропозиції призводить до зростання середнього рівня цін і збільшення темпів інфляції. Причини підвищення середніх витрат виробництва:

- підвищення номінальної заробітної плати, що не врівноважується збільшенням продуктивності праці;
- підвищення цін на сировину;
- збільшення податків і ріст «податкового клинцю».

Латентна (подавлена) інфляція – вид інфляції закритого типу, коли вона проявляється не у відкритому зростанні цін, а у вигляді постійного дефіциту товарної маси, або падіння якісних характеристик продукції (властива адміністративній економіці); або проявляється у відсутності платоспроможного попиту в зв'язку з затримкою виплат заробітної плати, пенсій, стипендій тощо (властива перехідній економіці).

Поєднання інфляції попиту й інфляції витрат утворює інфляційну пружину, у котрій збільшені інфляційні очікування економічних агентів виконують роль передатного механізму. Бюджетно-податкова або кредитно-грошова експансія, спрямована на короткострокове стимулювання сукупного попиту, викликає інфляцію попиту з наближенням економіки до стану повної зайнятості ресурсів. В умовах інфляції попиту економічні агенти поступово коректують свою поведінку: ставки

номінальної заробітної плати підвищуються в нових трудових угодах відповідно до підвищених інфляційних очікувань. Підвищення ставок номінальної заробітної плати викликає ріст середніх витрат виробництва, що є основою для розгортання інфляції витрат. Якщо уряд і Національний банк не мають у своєму розпорядженні інструментів управління інфляційними очікуваннями, то на основі пружини «заробітна плата – ціни» виникає гіперінфляція.

Основні витрати непередбаченої інфляції пов'язані з перерозподілом доходів:

- перерозподіл доходу між домашніми господарствами і державою. При інфляції одержувачі доходу у вигляді заробітної плати втрачають його частину, оскільки купівельна спроможність середньої заробітної плати зменшується;

- перерозподіл національного доходу між учасниками виробництва й одержувачами трансфертних виплат. Прибутки учасників виробництва ростуть в умовах інфляції. Одержувачі ж трансфертних виплат втрачають частину доходу, оскільки номінальні ставки пенсій і виплат часто не індексуються;

- перерозподіл прибутку між працею і капіталом. Ціни на блага змінюються швидко, а ціна праці збільшується, але із запізненням;

- перерозподіл від кредиторів до дебіторів. Дебітори повертають борг грошима з купівельною спроможністю, що зменшилася. Одним з основних дебіторів є держава (державні облигації, акції і т.д.).

Всі вище перелічені чинники, суттєво впливають і на відображення їх в обліку підприємств. Крім того, з позиції інтересів суб'єкта господарювання, інфляція призводить до зниження його економічного потенціалу з таких причин:

1. Витрати сировини, матеріалів списуються за цінами придбання, більш низьким, ніж у період складання звітності.

2. Амортизація (знос) списується на витрати в зниженому розмірі, оскільки інфляція знецінює основні засоби.

3. Занижені витрати призводять до утворення інфляційної прибутку, з якого необхідно сплачувати податок до бюджету.

4. Придбання засобів і предметів праці здійснюється за вищими цінами, що призводить до зниження економічного потенціалу.

Вплив інфляції на статті бухгалтерської звітності може проявлятися по-різному і полягає в заниженні одних і завищенні інших показників, що в результаті спотворює звітність. Заниження реальної вартості спожитих у виробничому процесі сировини, матеріалів, електроенергії та ін. тягне за собою заниження дійсної собівартості проданої продукції і

призводить до неповного відшкодування поточних витрат з виручки підприємства. У кінцевому рахунку це приводить до загострення потреби у зовнішніх джерелах фінансування діяльності, до хронічних не платежів і навіть скорочення виробництва.

Сума амортизації, розрахована виходячи з історичної первісної оцінки вартості об'єктів основних засобів і нематеріальних активів, буде заниженою, а отже, виявиться заниженою і собівартість проданої продукції. В результаті, по-перше, занижених сум амортизації недостатньо для забезпечення в майбутньому заміни активів, використаних у виробництві; по-друге, така ситуація спричиняє невиправдане завищення прибутку, що розкривається у звітності, і, як наслідок, нарахування та стягнення у бюджет податків з фактично неіснуючої прибутку. Дуже часто після проведення коригування собівартості продукції на інфляційний вплив фінансовий результат діяльності виходить у вигляді фактичного збитку замість номінального прибутку.

Грошові кошти (крім тих, які перебувають на валютному рахунку), і особливо дебіторська заборгованість, яка представляє собою вимоги щодо отримання у майбутньому фіксованої суми грошових коштів, в умовах інфляції втрачають частину реальної вартості через зниження загальної купівельної спроможності. Інфляція призводить до знецінення майбутніх грошових надходжень, їх реальна вартість буде нижча номіналу. В результаті значення показників ліквідності і платоспроможності завищені, що створює небезпечну ілюзію фінансової стабільності і призводить до прийняття необґрунтованих управлінських рішень. До того ж продовження процесу виробництва і реалізації вимагає більшої кількості грошових ресурсів, що призводить до їх гострої нестачі; погашення кредитів і позик та відсотків по них (як правило, відсотки за використання кредитів вищі, ніж темпи інфляції) обійдеться набагато більшою сумою коштів, ніж показано у балансі; податки, дивіденди, премії з нереально завищених фінансових результатів вимагають перерахування готівки. Все це призводить до неможливості накопичення підприємством грошових коштів для здійснення капітальних вкладень, фінансових інвестицій. Таким чином, збільшується небезпека того, що підприємство не зможе зберегти свої грошові ресурси на рівні, необхідному і достатньому для відновлення спожитих у процесі виробництва та обігу основних і оборотних коштів та збереження фінансової стабільності.

Розглянемо ситуацію з інфляцією в Україні. Як видно з таблиці 1, протягом останніх 10 років темпи інфляції були нерівномірними, в окремі роки кумулятивний коефіцієнт інфляції досягав рівня вищого

120%, а в інші роки – не більше 105%, що пов'язано з багатьма, найчастіше, макроекономічними чинниками. Найгірша ситуація спостерігається у 2015 р., коли річний рівень інфляції перевищує 143 %, хоча насправді наведені статистичні дані можуть бути дещо «прикрашеними», і реальний рівень інфляції насправді є ще вищим.

Таблиця 1

Індекси інфляції з 2005 по 2016 роки

	Січ	Лют	Бер	Кві	Тра	Чер	Лип	Сер	Вер	Жов	Лис	Гру	Рік
2005	101,7	101,0	101,6	100,7	100,6	100,6	100,3	100,0	100,4	100,9	101,2	100,9	110,3
2006	101,2	101,8	99,7	99,6	100,5	100,1	100,9	100,0	102,0	102,6	101,8	100,9	111,6
2007	100,5	100,6	100,2	100,0	100,6	102,2	101,4	100,6	102,2	102,9	102,2	102,1	116,6
2008	102,9	102,7	103,8	103,1	101,3	100,8	99,5	99,9	101,1	101,7	101,5	102,1	122,3
2009	102,9	101,5	101,4	100,9	100,5	101,1	99,9	99,8	100,8	100,9	101,1	100,9	112,3
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	102,9	102,4	101,9	103,0	124,9
2015	103,1	105,3	110,8	114,0	102,2	99,0	99,8	99,2	102,3	98,7	102,0	100,7	143,3
2016	100,9	99,6	101,0	103,5	100,1	99,8	99,9	99,7					104,3

Джерело: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>

Врахування впливу інфляції передбачено положеннями бухгалтерського обліку. До них відносяться: МСБО 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції», П(С)БО 22 «Вплив інфляції», М(С)БО 21 та П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів».

Норми П(С)БО 22 застосовуються суб'єктами господарювання, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами і які зобов'язані оприлюднювати річну фінансову звітність. Показники річної фінансової звітності підприємства за умови досягнення значення кумулятивного приросту інфляції 90 і більше відсотків підлягають коригуванню із застосуванням коефіцієнта коригування. Оцінка статей балансу за попередній рік визнається балансовою вартістю відповідних активів, власного капіталу і зобов'язань звітного року, якщо значення кумулятивного приросту інфляції не перевищує 90 відсотків.

МСБО 29 слід застосовувати до фінансової звітності, зокрема до консолідованої фінансової звітності будь-якого суб'єкта господарювання, функціональною валютою якого є валюта країни з гіперінфляційною економікою, оскільки звітність про результати операційної

діяльності та фінансовий стан, подана в національній валюті без перерахунку, є некорисною. Купівельна спроможність грошей втрачається настільки швидко, що порівняння сум, отриманих від операцій та інших подій, що мали місце в різні проміжки часу, навіть у той самий звітний період, вводить в оману.

МСБО 29 не встановлює абсолютного рівня, на якому вважається, що виникає гіперінфляція. Необхідність перераховувати фінансові звіти згідно з цим Стандартом є питанням судження. Показником гіперінфляції є характеристики економічного середовища в країні, які включають таке (але не обмежуються таким [2]):

а) основна маса населення віддає перевагу збереженню своїх цінностей у формі немонетарних активів або у відносно стабільній іноземній валюті. Суми, утримувані в національній валюті, негайно інвестуються для збереження купівельної спроможності;

б) основна маса населення розглядає грошові суми не в національній грошовій одиниці, а у відносно стабільній іноземній валюті. Ціни можуть також наводитися в цій валюті;

в) продаж та придбання на умовах відстрочки платежу здійснюється за цінами, які компенсують очікувану втрату купівельної спроможності протягом періоду відстрочки платежу, навіть якщо цей строк є коротким;

г) відсоткові ставки, заробітна плата та ціни індексуються згідно індексу цін;

г) кумулятивний рівень інфляції за трирічний період наближається до 100 % або перевищує цей рівень.

Обчислимо кумулятивний коефіцієнт інфляції за останні 3 роки в Україні на основі даних з табл. 1:

$$КТІ = (ІСЦ_{2013} \times ІСЦ_{2014} \times ІСЦ_{2015}) - 1,$$

де КТІ – кумулятивний темп інфляції;

ІСЦ – коефіцієнт фактичного індексу споживчих цін за визначений період.

$$КТІ = (1,005 \times 1,249 \times 1,433) - 1,$$

$$КТІ = 1,759 - 1 = 0,799, \text{ або приблизно } 80 \%$$

Отже, як бачимо, даний коефіцієнт не значно менший за 90%, одночасно виникають сумніви у реалістичності наведених вихідних статистичних даних, дивно, що індекси цін в окремі місяці нижчі за 100%, в той час як вартість тарифів на комунальні послуги зросли у

кілька разів, а це є важливою складовою внеском у реальний споживчий кошик.

Наведемо графік з динамікою зміни рівня інфляції в Україні за останні 10 років.

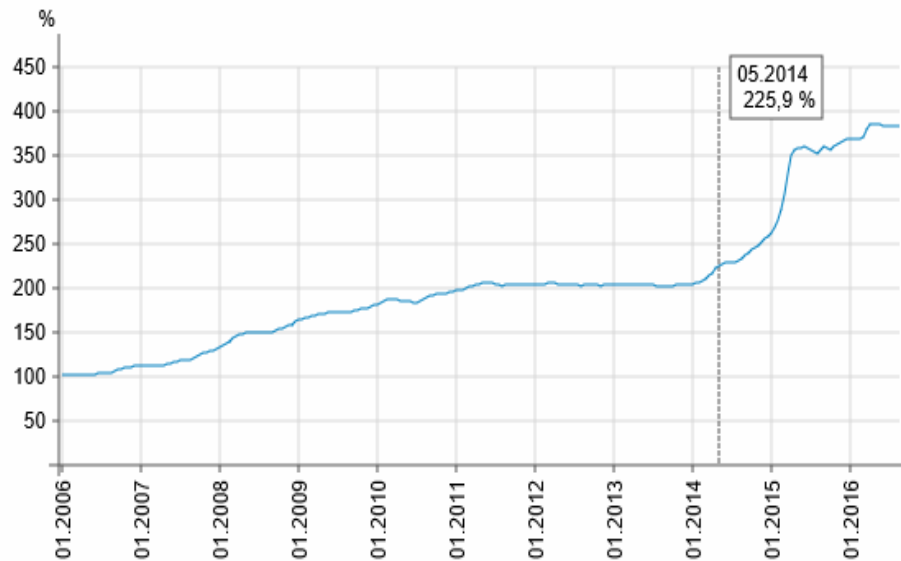


Рис. 1. Динаміка зміни рівня інфляції в Україні

Джерело: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>

Як бачимо, навіть із заниженими (на нашу думку) даними щодо індексів цін по місяцях підсумковий індекс інфляції склав 382,6%, що, на жаль, не вселяє оптимізму.

Зазначимо, що відповідно до МСФЗ не визначено порядок коригування статей Звіту про власний капітал. Щодо національних положень, то основна концепція П(С)БО 22 полягає у тому, щоб навести всі показники фінансової звітності у зіставному грошовому вимірнику на дату коригування шляхом застосування коефіцієнта коригування. Коригуються показники річної фінансової звітності, які визначаються за даними записів на рахунках бухгалтерського обліку. Тобто підприємство спочатку, як завжди, складає річну фінансову звітність на підставі даних реєстрів і рахунків бухгалтерського обліку, а після цього коригуванням її показників за методикою, визначеною П(С)БО 22 «Вплив інфляції», коригує звітність. Датою коригування є дата, на яку складається фінансова звітність за рік, в якому кумулятивний приріст інфляції

перевищив 90 % (31 грудня звітного року). Результати коригування в регістрах і на рахунках бухгалтерського обліку не відображаються.

Коефіцієнт коригування є показником, отриманим шляхом ділення індексу інфляції на дату балансу (кінець звітного року) та індексу інфляції на дату визнання (переоцінки) відповідної статті звітності.

У примітках (поясненнях) до скоригованої фінансової звітності зазначається: факт коригування; сума коригування амортизації основних засобів; розрахунок коригування собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); індекси інфляції на дату коригування та її показники протягом поточного та попереднього звітних періодів, які були використані для коригування фінансової звітності. Зміна структури балансу, яка викликана не реальними господарськими операціями, а несинхронним впливом інфляційних процесів. Наприклад, внаслідок значного реального подорожчання основних засобів частка розділу I «Основні засоби» зростає, в той час як дебіторська заборгованість залишається незмінною, через що розділ II «Оборотні активи» знецінюється.

В зв'язку з цим, сучасні науковці намагаються більш зважено розв'язати проблему застосування того чи іншого критерію суттєвості. Зокрема, Сушко Д.С. за результатами дисертаційного дослідження обґрунтовував рівень суттєвості для відображення у балансі запасів підприємства – 11,2 % до валюти балансу, дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги – 14,5 %, іншої поточної заборгованості – 0,2 %, нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) – 0,1 %, короткострокових кредитів банку – 0,9 % [7, с. 10-11].

При коригуванні фінансової звітності на рівень інфляції необхідно привести показники фінансової звітності до зіставлених грошових вимірників на дату коригування, тобто активи, зобов'язання, власний капітал коригуються на коефіцієнт коригування.

Порядок проведення коригування річної фінансової звітності на вплив інфляції є досить складним процесом. Спочатку підприємство повинно скласти річну фінансову звітність на основі поточного бухгалтерського обліку (рахунки, відомості, журнали-ордери, Головна книга). Дані поточного бухгалтерського обліку не підлягають коригуванню.

Розглянемо методи відображення впливу зміни цін, які поділяються на дві основні групи. Перша група включає методи постійного застосування, які передбачають урахування впливу інфляції безпосередньо під час процесу обліку. До неї належать такі методи:

- 1) ведення паралельного обліку в іншій стабільній валюті;
- 2) ведення обліку в умовній грошовій одиниці;
- 3) ведення обліку з використанням прогнозних індексів інфляції (часто в офіційних джерелах).

У другу групу включені методи наступного застосування, які полягають у коригуванні показників фінансової звітності. Вони включають:

- 1) метод вибіркового коригування – полягає в інфляційному коригуванні лише окремих статей. Вибір цих статей здійснюється на основі принципу суттєвості;

- 2) метод суцільних коригувань. Полягає в тому, що коригуються всі показники фінансової звітності.

Відповідно до іншої класифікації [1] можна навести такі методи:

- 1) Метод загальної купівельної спроможності;
- 2) Метод поточної вартості;
- 3) Комбінований метод.

Методика коригування фінансової звітності наведена також у П(С)БО 22, де розглянуто відповідний числовий приклад [3].

Висновки. Не зважаючи на достатньо ретельне теоретичне опрацювання питання врахування впливу інфляції, практичний розрахунок все ще залишається доволі складним. Головна проблема ефективного врахування інфляції полягає в її нерівномірному характері: хоча П(С)БО 22 передбачає коригування цін на середньо державний рівень інфляції, цінові коливання на різних ринках не є рівномірними і в окремих випадках таке коригування не є точним. З іншого боку, врахування різних індексів інфляції для різних груп активів є надзвичайно складним і трудомістким процесом.

Для вирішення цієї дилеми пропонуємо застосовувати комбінований підхід – при очевидних диспропорціях зростання цін використовувати різні коефіцієнти інфляції. Якщо приблизно однакове зростання цін слід застосовувати єдиний індекс інфляції.

1. При коригуванні збільшується вартість активу, що є очевидним і зрозумілим, адже вартість основних засобів і запасів під дією інфляції збільшується. Водночас збільшення вартості статей пасиву не є настільки очевидним. Так, переоцінювати слід лише статутний капітал, оскільки зобов'язання є монетарними статтями. Але збільшення вартості статутного капіталу є дуже складним процесом, особливо для акціонерних товариств.

2. Відповідно до міжнародних стандартів коригування фінансової звітності здійснюється на основі судження. Водночас, фінансові звіти

різних підприємств повинні бути співставними. Забезпечити співставність при застосуванні різних методів при врахуванні впливу інфляції доволі складно. Це можливо лише при затвердженні єдиної методики врахування впливу інфляції і законодавчо встановленої вимоги такий вплив враховувати. Однак, такий крок навряд чи є реальним через наступні причини:

– додаткова робота для бухгалтерів і фінансистів потребує додаткової оплати і підвищення кваліфікації, а зростання витрат завжди сприймається негативно;

– складні, трудомісткі обчислення завжди приховують помилки і можливі зловживання, що призведе до ще більших викривлень фінансової звітності.

Отже для врахування впливу інфляції залишаться найбільш очевидний і зрозумілий прийом – переоцінка основних засобів, і, при необхідності – запасів. Це дозволить більш точно відображати вартість активів, що підвищить достовірність показників фінансової звітності.

На завершення зазначимо, потрібно розробити та впровадити державну політику доходів, яка допомогла б звести до мінімуму негативний результат компромісу між стабільністю цін і повною зайнятістю. Світовий досвід свідчить, що всі варіанти такої політики невдалі по-своєму: ні політика «стій-вперед», що проводилась у Великій Британії в 60–70-х роках, ні політика вивільнення ринкових сил економіки інших країн не сприяли вирішенню головного завдання – поєднати повну зайнятість з розумним ступенем стабільності цін. Як і раніше, контроль за інфляцією поєднаний з необхідністю бути готовим до вирішення складної економічної дилеми: зростання інфляції чи зростання безробіття.

Література

1. Голов С.Ф., Костюченко В.Н. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность по международным стандартам. – 3-е изд., перераб. и доп. – Х.: Фактор, 2013. – 1072 с.
2. IAS 29 «Financial reporting in hyperinflationary economies» // <http://www.minfin.gov.ua>
3. П(С)БО22 «Врахування впливу інфляції» // <http://www.minfin.gov.ua>
4. IAS 21 «The impact of changes in exchange rate» // <http://www.minfin.gov.ua>
5. П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» // <http://www.minfin.gov.ua>

6. Озеран А.В., Літвинчук А.С. Застосування методів коригування показників фінансової звітності в умовах гіперінфляції // Проблемы материальной культуры – экономические науки. – 2014. – С. 97 – 99.
7. Сушко Д.С. Аудит бухгалтерського балансу: теорія і методика: Автореферат дисертації на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук. спец-ть 08.00.09. / Д.С. Сушко. – Київ, 2008. – 20 с.
8. Рада Національного банку України. Рішення №28 від 11.09.2014 р. «Про Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/vr028500-14>
9. Черничко С., Аналіз чинників розвитку інфляційних процесів в Україні [Текст] / С. Черничко // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 2. – С. 60-66 : табл. Рубрики: Інфляція в Україні
10. Юхименко А. Цена года. – Новое время, № 21. – 21 июня 2015. – С.29 -32.
11. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Копотієнко Т.Ю.,
аспірант кафедри фінансового аудиту,
Київський національний торговельно-економічний університет

ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕРЕЖ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

У сучасних економічних умовах мережеві форми організації бізнесу займають вагомe місце серед різноманітних форм організації господарських систем, оскільки за умови налагодженого функціонування зумовлюють значне підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Не є винятком підприємства ресторанного господарства (далі – ПРГ), які наразі знаходяться у пошуці оптимальних шляхів ефективного розвитку та відіграють важливу роль у системі розширеного відтворення, оскільки їх діяльність зумовлює одночасне здійснення усіх стадій матеріального виробництва, розподілу результатів праці та споживання. На противагу одиничним закладам мережі підприємств ресторанного господарства характеризуються рядом економічних переваг як для власників бізнесу, так і для споживачів послуг щодо харчування та організації дозвілля наслідок наявності більших резервів для зменшення їх вартості.

Вивченням теоретико-прикладних аспектів управління підприємствами ресторанного господарства займалися С.І. Андрюшенко, Григоренко О.М., Н.Г. Міценко, Ю. Петрук, Г.Т. П'ятницька [11], А.М. Расулова, Ю.М. Савенко, І.Г. Смирнов, О.В. Чумак, І.М. Шамара, М.О. Явнікова.

Проблематику підприємницьких мереж (здебільшого в торгівлі) вивчали М.В. Афанасьєва, Т.В. Бурак, Н.О. Голошубова [14], О.О. Кавун [3; 14], О.В. Колчкова, С.В. Мельниченко, С. Павлик [12], Распопова В.А., Л.Г. Смоляр, О.А. Сущенко, М.В. Тарасюк, О.А. Шубчик [19], І.В. Юрко. Однак, мусимо зазначити, що у сфері ресторанного господарства особливості функціонування мереж ПРГ досліджувалися вкрай рідко, тому серед наукових здобутків з даного питання можемо виокремити невелику кількість робіт, зокрема, Колеснікової Ю.Ю. [5] та Шубчика О.А. [19].

Процес формування мереж підприємств у ресторанному господарстві супроводжується низкою не вирішених на сьогодні проблем як теоретичного, так і прикладного характеру. Зокрема, потребує уточнення змістова характеристика мережі ПРГ, визначення основних видів мереж ПРГ та їх впливу на особливості управління суб'єктами господарювання, а також обґрунтування переваг мережевої форми організації діяльності ПРГ порівняно з одиничними підприємствами.

З метою розв'язання теоретичної складової проблеми необхідно визначити основні ознаки, за якими певну кількість суб'єктів господарювання можливо ідентифікувати як мережу ПРГ. Для цього проведемо критичний аналіз існуючих визначень терміну у наукових та нормативних джерелах.

Найбільш лаконічне тлумачення мережі підприємств (закладів) ресторанного господарства міститься у праці [11, с. 605], де дане поняття означає «сукупність закладів ресторанного господарства».

Відповідно до нормативного документу [2] «мережею ресторанного господарства є сукупність об'єктів (закладів) ресторанного господарства, розміщених на визначеній території (місто, селище тощо)». У даному випадку сутність терміну пояснено з дотриманням територіального підходу, що характеризує поняття залежно лише від одного критерію – територіального розміщення об'єктів. На наш погляд, такий підхід має практичну цінність при проведенні державних статистичних обстежень, зокрема, коли необхідно з'ясувати рівень забезпечення певного регіону, області чи міста підприємствами, які надають послуги щодо задоволення потреб споживачів у харчуванні. Однак, за умови поглиблення кооперативних та інтеграційних зв'язків

між суб'єктами, які здійснюють господарську діяльність значення даного поняття набуває альтернативного змісту.

Найбільш комплексне визначення мережі ПРГ (громадського харчування), на нашу думку, надала Колеснікова Ю., яка під цим терміном розуміє «об'єднання двох і більше залежних і / або економічно самостійних підприємств громадського харчування з однаковою та / або різної концепцією, об'єднаних в єдину формальну (або неформальну) централізовану (або децентралізовану) мережеву структуру, в основі якої лежать довготривалі (або короткострокові) стійкі організаційно-господарські, виробничо-коопераційні, інформаційні та інші зв'язки» [5].

Головною умовою визнання мережі ПРГ згідно запропонованого Колесніковою Ю. трактування, на наш погляд, є саме наявність стійких зв'язків між об'єктами: організаційно-господарських, виробничо-коопераційних, інформаційних та інших, завдяки чому вони функціонують як складна, комплексна система. Оскільки, якщо навмисне виключити даний критерій, тоді варіативність даного визначення допускати визнання мережею кілька економічно самостійних підприємств громадського харчування, з різною концепцією закладів, за відсутності єдиного центру управління ними, що не буде правильним твердженням.

Сучасні мережі ПРГ характеризуються широкою класифікацією їх видів. Як і в інших сферах економічної діяльності, в основі формування мереж ПРГ у ресторанному господарстві лежать структурний, ресурсний, організаційний та когнітивний підходи. Якщо враховувати, що мережі можуть утворюватися і з типових мережевих проектів, що належать єдиному центру, і з незалежних підприємств ресторанного господарства, стає виправданим виокремлення різних видів організації діяльності мережевих утворень. Однак, з позиції здійснення управління та контролю мережею ПРГ, їх варто, в першу чергу, поділяти залежно від способу створення на корпоративну та франчайзингову.

Внаслідок того, що мережі ПРГ досить рідко виступали об'єктом вітчизняних та зарубіжних наукових досліджень, змістова характеристика корпоративної мережі ПРГ є недостатньо розглянутою у фаховій літературі. У зв'язку з обмеженою кількістю напрацювань з даної проблематики, звернемося до визначень корпоративної підприємницької мережі у сфері торгівлі.

На думку співавторів праці [14], корпоративна мережа (вертикальна маркетингова система) складається з фірм (підприємств), що належать одному власнику, завдяки чому він бере участь у кожному етапі – від виготовлення до продажу товару кінцевому споживачу [14, с. 40].

Подібною є позиція Чкалової О.В., яка вважає, що «корпоративні мережі належать одному власнику і керуються єдиним органом, здійснюють централізовані закупки товарів та пропонують схожий асортимент товарів» [18, с. 40].

Досліджуючи сутність корпоративної підприємницької мережі у сфері торгівлі, Кавун О.О. зазначає, що основна її відмінність від франчайзингової – приналежність усіх об'єктів мережі одній групі власників та ієрархічна структура відносин [3]. У цілому погоджуючись з автором даної праці, пропонуємо не зовсім однозначний, на наш погляд, вираз «одна група власників» замінити на «співвласники».

Натомість В.В. Лісіца надає визначення поняття «корпоративної торговельної мережі» як структури, що заснована на довгострокових, цілеспрямованих угодах між взаємопов'язаними комерційними організаціями, які дозволяють останнім завойовувати та зберігати конкурентні переваги по відношенню до фірм, що не належать до даної мережі» [7].

За визначенням В.М. Наумова, корпоративна торговельна мережа – це «декілька торгових підприємств, що мають одного власника. Кожен магазин, що входить у корпоративну мережу, економічно не самостійний, але в правовому відношенні він може бути і самостійним [9].

На думку С. Павлика «корпоративна торговельна мережа – це сукупність бізнес-одиниць, основним видом діяльності яких є торгівля, які поєднані спільними зовнішніми та функціональними характеристиками, мають єдиний центр управління, який спрямовує їх діяльність на реалізацію стратегічної мети [12]

На наше переконання, виокремлення характерних рис корпоративної мережі (що стосується як підприємств торгівлі, так і ресторанного господарства) має слідувати з визначення сутності ключових у формуванні даного поняття термінів – корпорації та корпоративного управління.

У зарубіжній практиці до корпорацій належать акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю, володіння якими відокремлене від поточного управління. Загалом, до господарських товариств відносяться підприємства, установи та організації, створені об'єднанням капіталів та підприємницької діяльності групи осіб (фізичних, юридичних, держаних органів) з метою спільного господарювання. Під цим оглядом сутність господарських товариств полягає в тому, що вони функціонують на об'єднаному капіталі.

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі

об'єднання майна та/ або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами на основі корпоративних прав, у тому числі, через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, а також ті, що створюються у формі господарського товариства, у тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб [1].

За визначенням, корпоративне управління (англ. corporate governance) – це система взаємодії між акціонерами і керівництвом компанії (акціонерного товариства, корпорації), включаючи її раду директорів, а також іншими зацікавленими особами, за допомогою якої реалізуються права акціонерів; комплекс механізмів, що дозволяють акціонерам контролювати діяльність керівників компанії і вирішувати виникаючі проблеми з іншими групами впливу [6].

З визначень слідує, що характерними рисами корпоративного управління є юридичний статус корпорації та централізований менеджмент, оскільки управління такими підприємницькими об'єднаннями здійснюють не всі його учасники, а спеціальний уповноважений власниками виконавчий орган. При цьому з'являється обмежена відповідальність членів підприємницьких об'єднань щодо зобов'язань останнього.

Вищою формою підприємницького об'єднання є акціонерне товариство. Корпоративна форма господарювання у вигляді акціонерних товариств є перетворенням підприємницького об'єднання / об'єднання підприємств на об'єднання капіталів. Відносини виникають не між учасниками акціонерного товариства, а між власне товариством та акціонерами.

З вищевказаного слід розуміти, що корпоративним утворенням є господарське товариство, створене на засадах об'єднання майна учасників, яке характеризується розмежуванням функцій володіння та оперативного управління. Відтак, вищим органом управління є власники/ акціонери/ учасники, а виконавчим органом є найнятий на засадах трудових відносин менеджер (менеджери).

З огляду на вищевикладене, спостерігаємо певну неузгодженість: корпоративне утворення має передбачати об'єднання капіталів учасників корпоративного об'єднання, тобто, власник корпоративного об'єднання має бути не один, як це зазначено у працях [14; 18; 3; 9]. Оскільки якщо підприємство створюється одним засновником, тоді згідно Господарського кодексу, воно більше відповідатиме ознакам унітарного підприємства [1].

Отже, підприємницьку мережу з одним власником можна визначити корпоративною не за обома встановленими ознаками корпорації, а лише за однією – розмежуванням функцій володіння та поточного управління підприємствами мережі. Оскільки, якщо власник один, а підприємств декілька, то функції оперативного управління він делегуватиме найнятим менеджерам, що зумовлюватиме відносини, які можливо охарактеризувати як корпоративні. Ми допускаємо таку ситуацію, але додамо, що у визначенні корпоративної мережі ПРГ має бути зазначено, що власників може бути декілька, що цілком узгоджується із сутністю корпоративного утворення (корпорації). При цьому їх доречніше називати не «однією групою власників», як це зазначено у праці [3], оскільки так можливо охарактеризувати також власників кількох франчайзингових підприємств мережі ПРГ, а співвласниками, що вказує на володіння корпоративними частками у зареєстрованому (пайовому) капіталі суб'єктів господарювання. Окрім того, підприємства корпоративної мережі мають бути пов'язаними функціональними зв'язками та поєднані спільним центром управління.

Для дослідження змістової характеристики корпоративної мережі ПРГ варто також врахувати особливості даного виду економічної діяльності.

Відповідно до Правил роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства [15] «ресторанне господарство – вид економічної діяльності суб'єктів господарської діяльності щодо надавання послуг відносно задоволення потреб споживачів у харчуванні з організуванням дозвілля або без нього».

На підставі вищевикладеного, корпоративною мережею ПРГ пропонуємо вважати сукупність підприємств одного або різних типів, які здійснюють діяльність з надання послуг щодо задоволення потреб споживачів у харчуванні (з організацією споживання та дозвілля або без них) та характеризуються наступними ознаками: утворені одним власником чи співвласниками шляхом об'єднання капіталів; мають корпоративну стратегію розвитку, в основу якої покладено стійкі інтеграційні та економічні зв'язки; функціонують переважно під єдиним брендом та координуються спільним центром управління, що спрямовує їх діяльність на максимізацію прибутку і досягнення стратегічних завдань. На відміну від вже запропонованих визначень мереж підприємств ресторанного господарства, даний підхід вказує на спосіб утворення мережі та організації господарської діяльності підприємств, які входять до її складу.

Зовсім інший спосіб організації господарської діяльності мають мережі ПРГ, які створені на засадах франчайзингу. За схемою франчайзингу були розвинуті мережі ПРГ, які наразі працюють під торговельними марками «KFC», «Піца Челентано», «Япі» «МакДональдз».

За визначенням Ю.Ю. Колеснікової, «франчайзинг – система договірних відносин між великими і дрібними самостійними підприємствами, при якій останні отримують право на виробництво і реалізацію від імені і під торговельною маркою великої фірми певного виду товарів і послуг» [5, с. 14].

Франчайзер надає франчайзі, окрім франчайзингового пакета, послуги з маркетингу, формує рекламну стратегію, впроваджує системні тренінгові програми, юридичну підтримку. Основною вимогою до франчайзі є підтримка торговельної марки та забезпечення у діяльності фірмового стилю. Динаміка розвитку франчайзингу в сфері ресторанного господарства більш повільна, ніж у торгівлі. Це пов'язано з технічним і технологічними труднощами, характерними для функціонування закладів харчування. Крім того, майже кожен ресторан має деякі специфічні страви у своєму меню, для приготування яких потрібно спеціальне устаткування, що збільшує капіталовкладення [14]. Тому, якщо підприємство ресторанного господарства з успішною концепцією цілеспрямовано визнає своєю стратегією розвитку саме продаж франшизи організаційно незалежним від них суб'єктам господарювання, а не відкриття корпоративних підприємств, таку мережу, слід вважати франчайзинговою.

Продаж франчайзингового пакету послуг є розповсюдженим способом розширення бізнесу та збільшення доходів тих корпоративних мережевих підприємств, які успішно реалізували визначену концепцію та популяризували бренд, під яким вони функціонують. За такої ситуації, до вже сформованої корпоративної мережі підприємств ресторанного господарства, яка належить одному власнику (співвласникам), приєднуються вже функціонуючі або реєструються нові підприємства ресторанного господарства, що належать іншим власникам та самостійно відповідають за своїми зобов'язаннями. Таку мережу ПРГ можливо охарактеризувати як змішану. Змішаними є сучасні мережі ПРГ, які функціонують під торговельними марками «Козирна карта», «МакДональдз», «L'kafa», «Мафія», «Мирова карта», «Tarantino Family», «Борисов і партнери», «Наша карта», «Континент карт» та інші.

У випадку придбання франшизи у мережі ПРГ, інвестор може створити власну мережу підприємств, які діють на умовах

франчайзингу, але, водночас, по відношенню до засновника така мережа є корпоративною.

Аналіз діяльності вибіркової сукупності мереж ПРГ України, відібраних за критеріями кількості об'єктів, які входять до мережі та популярності торговельної марки (бренду) мережі ПРГ, засвідчив наступне. До змішаних мереж, які поєднують корпоративні підприємства, що належать одному власнику (співвласникам) та суб'єкти господарювання, приєднані на засадах франчайзингу, належить переважająca частка обраних для даного дослідження сучасних мереж ПРГ України – 43 %. При цьому, частка корпоративних мереж становить 39 %. Мережі ПРГ, стратегія розвитку яких полягає у продажу франшизи, становить 18 % (рис. 1).

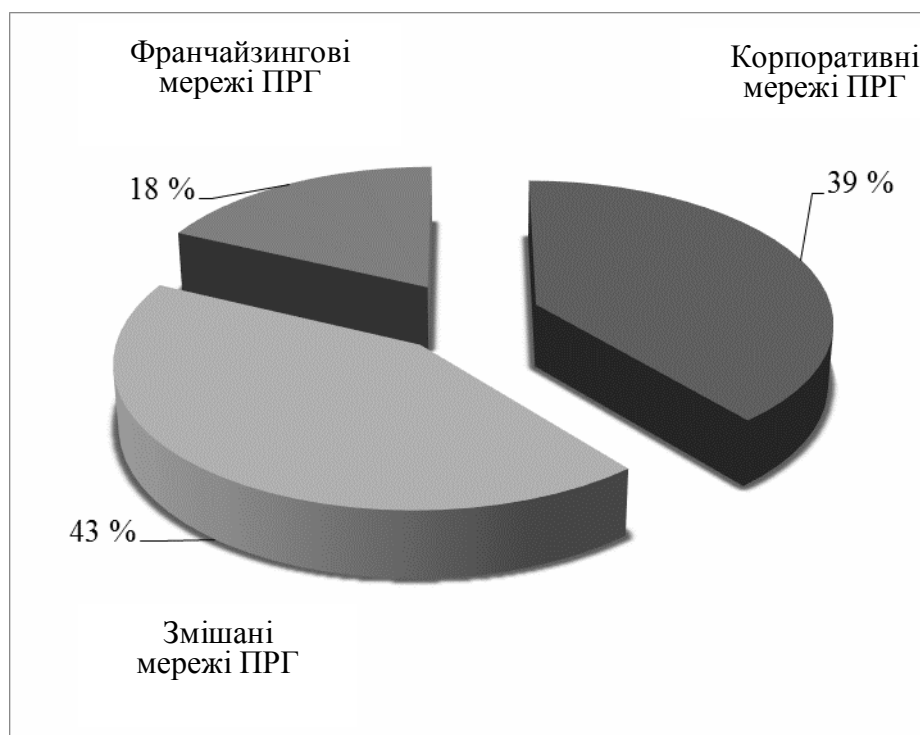


Рис. 1. Структура мереж ПРГ України

Джерело: представлено автором за даними власного вибіркового дослідження

Для 36 % досліджених мереж ПРГ є характерною наявність підприємств, які під брендом мережі здійснюють діяльність за межами території України. Тому, окрім мереж іноземного походження

«МакДональдз» та «KFC», міжнародними можна вважати також мережі ПРГ «Козирна карта», «L'kafa», «Мафія», «Піца Челентано», «Япі», «Борисов і партнери» та інші.

Дослідження реалій сучасного ресторанного бізнесу свідчить про високий рівень конкуренції серед підприємств даного виду діяльності. Ускладнює ситуацію у галузі економічна криза, що супроводжується девальвацією національної валюти з 2014 по 2016 рр. більше ніж у три рази та, відповідно, підвищенням закупівельних цін, зниженням доходів споживачів.

Експерти у сфері ресторанного бізнесу зазначають, що кілька років тому даний сегмент вважався одним із найбільш перспективних для інвестування в Україні. Однак економічна криза 2014-2015 років поставила під загрозу діяльність багатьох ресторанів і цілих мереж. За цей період, кількість збанкрутілих закладів харчування в Києві перевищила 200 одиниць, а в цілому по Україні – близько 1500 [10].

Президент громадської організації «Асоціація рестораторів України» О. Насонова наголошує, що «основними причинами закриття підприємств ресторанного господарства стала непосильна через падіння гривні вартість оренди. Через подорожчання продуктів і напоїв собівартість ресторанних страв збільшилася приблизно у 2 рази, а прибуток зменшився також в 2 рази. При цьому, ресторанна аудиторія зменшилася за 2014-2015 роки на 35-40% у порівнянні з докризовим періодом [8].

Відсутність можливості у суб'єктів господарювання впливати на макроекономічну ситуацію, що склалася в країні, та необхідність пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств ресторанного господарства вказує на важливість активізації внутрішніх резервів протидії загрозам їх розвитку.

В умовах економіко-політичної нестабільності та зниження купівельної спроможності споживачів, основним важелем впливу на рівень ефективності функціонування підприємств ресторанного господарства, на наш погляд, є управління витратами підприємств ресторанного господарства. Витрати є фактором, який безпосередньо впливає на формування прибутку суб'єктів господарювання. Це актуалізує необхідність підвищення ефективності управління витратами та виділення їх в окремий об'єкт управлінського контролю задля недопущення неефективного використання ресурсів, розкрадань, інших порушень, а також низької поінформованості власників про реальний стан їхнього бізнесу.

З урахуванням вищевикладеного, хочемо наголосити, що саме мережева форма організації господарювання може створювати суттєві

переваги для підприємств ресторанного господарства як щодо управління підприємствами в цілому, так і щодо управління їх витратами. Однак, не цілком погоджуємося з позицією вчених, які вважають, що «мета існування мережевої організації полягає в уловлюванні позитивних екстерналій і забезпеченні умов їх відтворення у розширеному масштабі» [17, с. 85]. Таку властивість підприємницької мережі, на наш погляд, більш коректно вважати її характерною рисою чи перевагою, оскільки метою діяльності мережевої організації, як і будь-якого іншого суб'єкта господарювання (за винятком неприбуткових організацій), є одержання прибутку шляхом вироблення чи надання певних благ.

Ключова перевага мережевих структур на ринку – це ефект масштабу, який супроводжує процес їх формування, є основою забезпечення ними конкурентних переваг на ринку [14, с. 30]. Серед інших, не менш важливих переваг від створення різних видів об'єднань, – отримання додаткового економічного ефекту за рахунок концентрації ресурсів, зусиль та великих обсягів діяльності (синергетичний ефект), зниження питомих витрат на окрему операцію, уніфікації та стандартизації бізнес-процесів, концентрації управлінських функцій та скорочення адміністративних витрат, автоматизації управлінських процесів і застосування найсучасніших технологій [14, с. 30-31].

Зокрема, А. Ковальов та К. Гальченко до основних переваг підприємницьких мереж відносять виникнення синергічного ефекту, що є «різницею між сумою властивостей системи і сумою властивостей її компонентів, додатковим ефектом їх творчої взаємодії» [4].

Прояв синергічного ефекту у мережах підприємств ресторанного господарства можливо пояснити наступним чином: якщо певна кількість суб'єктів господарювання є складовими мережі, що функціонує як складна організована система, а взаємодія її структурних компонентів є гармонійною та цілеспрямованою, тоді сумарний економічний результат їх діяльності буде вищим, ніж у випадку, якщо вони працюватимуть незалежно одне від одного. Наслідком прояву синергічного ефекту деякі вчені вважають також підвищення конкурентоспроможності мережевої організації [4]. Така думка, на наш погляд, пов'язана з тим, що синергічний ефект виникає за умови існування тих самих чинників, що впливають на підвищення конкурентоспроможності підприємства: побудованої належним чином організаційної структури, стійких та стабільних зв'язків між елементами організації, налагодженої взаємодії персоналу тощо. Кількісно оцінити результат від створеного синергічного ефекту можливо за величиною чистого прибутку та похідного від нього показника рентабельності суб'єкта господарювання.

Загалом, такі структури дозволяють підвищувати ефективність функціонування взаємодіючих підприємств в цілому, при цьому зростає конкурентоспроможність продукції та послуг, з'являються можливості розробки та використання інновацій, скорочуються управлінські витрати та ін. До того ж мережева форма взаємодії здатна продукувати нові комплементарні форми підприємницької діяльності, які засновано на використанні специфіки внутрішньомережевих відносин. Їх перевагою, перш за все, є те, що вони не є статичними, можуть бути різним чином комбіновані, а це, у свою чергу, є основною синергетичного ефекту всіх підприємств, що входять до мережі [16].

З урахуванням вищевикладеного нами було визначено переваги мережевої форми організації господарської діяльності у контексті управління витратами ПРГ (рис. 2).

Переваги мережевої форми організації бізнесу зумовлюють економічну вигоду не лише для власників інвестованих коштів, але й для споживачів послуг щодо харчування та організації дозвілля. Зокрема, економія витрат внаслідок налагодженої взаємодії між підприємствами мережі, дозволяє зменшити собівартість та знизити рівень націнки на продукцію, напої тощо, завдяки чому споживачі матимуть змогу купувати послуги із надання ї організації харчування за нижчими цінами, а в умовах кризи принаймні не завищеними.

Підвищення рівня доступності послуг із надання ї організації харчування для споживачів вважаємо проявом соціального ефекту мережевої форми організації бізнесу, що, на наш погляд, посилює актуальність розвитку мереж у ресторанному господарстві.

Зазначимо, переваги мережевої форми організації господарювання проявляються за умови налагоджених взаємозв'язків між підприємствами мережі, які повинні забезпечуватися органами управління. В протилежному випадку синергічний ефект мережевої форми організації діяльності підприємств ресторанного господарства нівелюється.

Характер взаємозв'язків між підприємствами, на наш погляд, обумовлюються особливостями управління мережами ПРГ залежно від їх видів.

Підприємства, які працюють за франчайзингом, будують взаємовідносини на основі горизонтальних зв'язків, тобто не мають спільного центру управління, а регламент взаємовідносин із франчайзером чітко прописаний у договорі. Натомість корпоративна мережа ПРГ (що також стосується корпоративних мереж, які входять до змішаних) характеризується вертикальними (ієрархічними) взаємозв'язками.

Переваги мережевої форми організації господарської діяльності

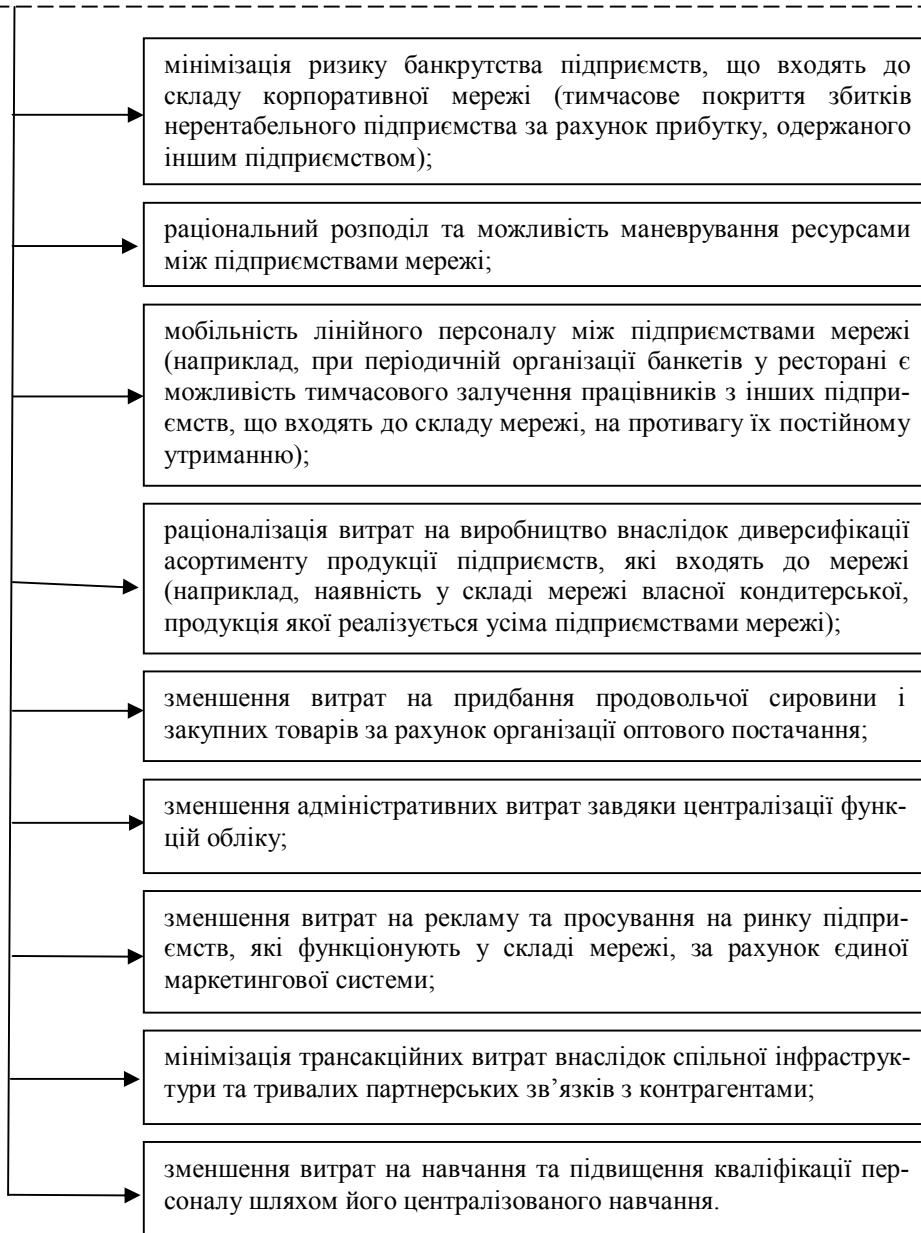


Рис. 2. Переваги мережевої форми організації господарської діяльності відносно управління витратами ПРГ

Джерело: складено автором

Система управління корпоративною мережею ПРГ є дворівневою. Розширення бізнесу призводить до того, що власники-управлінці відлучаються від оперативного управління, делегуючи свої повноваження професійним менеджерам. Внаслідок значних обсягів діяльності та територіальної віддаленості підприємств, функції володіння та поточного управління мережею розмежовані. Так, оперативний менеджмент підприємств, які входять до складу мережі, здійснюють найняті на засадах трудового законодавства менеджери (керівники, операційні директори), які виконують функції виконавчих органів управління і не мають власної частки в цьому бізнесі. Власники (засновники/учасники) із зазначених вище причин здійснюють стратегічне управління мережею ПРГ.

Із розподілом функцій власника та управляючого виникає так звана інформаційна асиметрія, тобто ситуація, коли управлінський персонал, менеджери найвищої ланки проінформовані про стан підприємства краще, ніж його власники [13]. Практичну проблему в даному випадку породжує різновекторність інтересів власників бізнесу та менеджерів, які здійснюють оперативне управління підприємствами на засадах трудових відносин.

Власник, який інвестував ресурси в бізнес, зацікавлений у прирості капіталу підприємств (зростанні його активів), розширенні обсягів і масштабів діяльності мережі та підвищенні ефективності управління підприємствами, основним індикатором якого для власника є збільшення чистого прибутку суб'єктів господарювання.

Найнятий менеджер натомість зацікавлений у належному виконанні своїх посадових обов'язків та, звісно, у збільшенні особистого доходу. Однак, за відсутності контролю за їх діяльністю менеджери можуть зловживати делегованими їм повноваженнями та чинити протиправні дії на шкоду засновникам підприємств.

Прийняття адекватних рішень щодо стратегічного управління мережею підприємств вимагає формування адекватного інформаційного забезпечення власників щодо реального стану їхнього бізнесу. Зазначене обумовлює необхідність створення ефективної системи контролю власників (засновників) за діяльністю виконавчих органів суб'єктів господарювання.

Досвід розвинених європейських держав та США засвідчує, що дієвим інструментом підвищення прозорості бізнесу для власників інвестованих ресурсів може бути внутрішній аудит.

Отже, недостатність висвітлення у науковій літературі проблематики функціонування підприємницьких мереж у сфері ресторанного

господарства, обумовила необхідність дослідження сутності та видів сучасних мереж ПРГ. Результатом цього є запропоноване визначення сутності корпоративної мережі ПРГ, що сприяє удосконаленню понятійного апарату. Встановлено важливість розвитку мереж ПРГ у зв'язку з наявністю у них економічних переваг щодо протидії несприятливим макроекономічним факторам. Визначено особливості системи управління корпоративною мережею ПРГ та пов'язану з цим необхідність налагодження системи контролю власника за діяльністю найнятого менеджменту. Зазначене пропонується вирішувати шляхом впровадження у діяльність мереж ПРГ внутрішнього аудиту (зокрема, витрат), що визначено напрямком подальших досліджень.

Література

1. Господарський кодекс України, прийнятий Верховною Радою України від 16 січня 2003 № 436-4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Інструкція щодо заповнення форм державних статистичних спостережень стосовно торгової мережі та мережі ресторанного господарства, затв. наказом Державного комітету статистики України від 24.10.2005 № 327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1350-05>
3. Кавун О.О. Формування корпоративних торговельних мереж у роздрібній торгівлі України // Актуальні проблеми економіки. –2005. – № 9 (51). – С. 91–97.
4. Ковальов А. Синергія. Синергетичний ефект/ А. Ковальов, К. Гальченко [Електронний ресурс]. – матеріали VII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Альянс наук: Вчений – ученому» (15-16 берез. 2012 р.). – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2012_03_15/ek1_kovalev.php
5. Колесникова Ю.Ю. Формирование и развитие сетевых структур в ресторанном бизнесе : автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.00.05 / Юлия Юрьевна Колесникова. – Санкт-Петербург, 2011. – 23 с.
6. Корпоративне управління [Електронний ресурс]. – Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/corpmanagement>
7. Лісіца В. В. Глобалізація в торгівлі: вплив світових процесів на український роздрібний ринок : монограф. / В. В. Лісіца. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2009. – 150 с.

8. Насонова О. Ресторанный рынок в 2015 году, итоги и прогнозы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lasoon.com.ua/kiev/expert-opinion/olga-nasonova-restorannyj-rynok-v-2015-godu-itogi-i-prognozu>
9. Наумов В. Н. Маркетинг сбыта учеб. пособие / В. Н. Наумов ; под науч. ред. проф. Г. Л. Багиева. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2006. – 364 с.
10. Обзор: ресторанный рынок Киева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://commercialproperty.ua/analytics/top/detail.php?IBLOCK_ID=11&ID=53977
11. П'ятницька Г.Т. Організація обслуговування у підприємствах ресторанного господарства : підруч. [для вищ. навч. закл.] / П'ятницька Г.Т. [та ін.] – К.: КНТЕУ, 2005. – 632 с.
12. Павлик С. Особливості корпоративної торговельної мережі як об'єкту обліку і контролю / С. Павлик // Вісник Львів. ун-ту. Серія екон. – 2008. – Вип. 40. – С.197–200.
13. Петренко Н.І. Роль бухгалтерського обліку у вирішенні інформаційних потреб акціонерів / Н.І. Петренко, О.Б. Сливінська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 1022–1026.
14. Підприємницькі мережі в торгівлі : монограф. / [Н.О. Голошубова, О.О. Кавун, В.М. Горюшков та ін.] ; за заг. ред. Н.О. Голошубової. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 344 с.
15. Про затвердження Правил роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства Мініекономіки, Європ.інтеграції; Наказ, Правила від 24.07.2002 № 219 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0680-02>
16. Сущенко О.А. Розвиток управління мережевими формами взаємодії бізнес-структур / О.А. Сущенко, Л.М. Буздаков // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – № 3(39). – С. 52–56.
17. Тимофеева Г.В. Сетевая организация бизнеса как форма закрепления положительных эффектов инфраструктуры / Г.В. Тимофеева, Е.М. Семенова // Известия ВолгГТУ, 2006. – №6. – Том 11. – С. 83–88.
18. Чкалова О.В. Интеграция предприятий как направление глобализационных процессов в торговле / О.В. Чкалова // Маркетинг. – 2002. – №5. – С. 32–40.
19. Шубчик О.А. Основні положення формування мереж підприємств ресторанного господарства в умовах сучасної економіки / О.А. Шубчик // Науковий вісник Херсон. держ. ун-ту. – 2014. – № 5. – С. 124–128.

Король С.Я.,
канд. екон. наук, доцент,
докторант кафедри обліку і оподаткування,
Київський національний торговельно-економічний університет

ВИМІРЮВАННЯ ЯК ФАКТОР ПІЗНАННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Постановка проблеми. Необхідність обліково-інформаційного забезпечення управління соціально відповідальним підприємством та забезпечення прозорості його діяльності ставить питання про можливість акумулювання інформації про економічний, екологічний та соціальний вплив на суспільство. Одним з основних нормативних документів, які дозволяють визначити склад показників соціальної відповідальності підприємства є стандарти Глобальної ініціативи зі звітності. Вони включають рекомендації з визначення понад ста не тільки вартісних, але й інших кількісних та якісних показників.

Аналіз останніх публікацій свідчить, що нефінансові звіти привертають до себе увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, серед них: О. Алігаджієва, Т. Боцян, В. Воробей та І. Журовська, Д. Ісаєв, Л. Коновалова, М. Корсаков, О. Лазоренко та Р. Колишко, С. Літовченко та В. Якімець, Р. Костирко, І. Лебедев, М. Саприкіна, О. Хамідова та ін. Названі автори переважно розглядають нефінансову звітність як інструмент соціально відповідального бізнесу. Проте, вони недостатньо уваги приділяється інформаційному та методичному забезпеченню її підготовки. Виключенням становлять публікації, які належать М. Корягіну, П. Куцику, Н. Лохановій, М. Проданчук, М. Сідорову, М. Шигун і Т. Давидюку та іншим.

Методичним підходам до оцінки об'єктів бухгалтерського обліку вчені також приділяють значну увагу. Так, за словами Я. Соколова, оцінка є центральною проблемою теорії та практики бухгалтерського обліку, одним з аспектів дослідження якої є її роль у інформаційному відображенні господарських процесів [1, с. 29]. Дану проблему досліджували Ф. Бутинець, І. Жиглей, Г. Кірейцев, М. Кужельний і В. Лінник, Л. Ловинська, С. Поленова, Н. Правдюк, М. Пушкар, М. Рета, О. Яцунська та інші науковці [2-10]. Переважно автори розглядають оцінку як засіб переведення облікових об'єктів з натурального вимірника у грошовий.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визнаючи високий рівень і значення наукових досліджень авторів, хочемо зауважити, що подальших досліджень потребує проблема вимірювання фактів діяльності соціально відповідального підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні проблем, пов'язаних з вимірюванням фактів соціальної відповідальності підприємства для їх відображення в системі бухгалтерського обліку, та надання пропозицій щодо їх розв'язання.

Результати дослідження. Протягом тисячолітньої історії бухгалтерського обліку одним з вагомих факторів розвитку його теорії та методології була необхідність обслуговування інформаційних вимог користувачів облікової інформації. Проте, із запровадженням державного регулювання у сферу бухгалтерського обліку ситуація змінилась. Так, в сучасні практики дані про певні аспекти діяльності підприємства не відповідають вимогам стандартів з фінансової звітності, вони відкидаються. При цьому ігнорується те, що відповідна інформація може бути суттєвою для заінтересованих сторін і для прийняття рішень керівниками підприємства.

Одним з таких обмежувальних чинників є така філософська категорія, як «міра». Вона, як вказує Г. Кірейцев, втілює у собі принципи науковості, положення права, складові здорової, визнаної людством моралі та свобод. Міра в обліковій науці «передбачає відкидання крайнощів як несприятливих умов пізнання суті стійкого розвитку і стійкого функціонування економіки шляхом гармонізації систем суспільного економічного відтворення через узгодження всіх функцій управління ним» [4, с. 18]. Вчений підкреслює, що «вимогами до обліку стають складові міри, виконання яких відбувається шляхом обліково-аналітичного дослідження і об'єктивного відображення всіх підтверджуваних фактів економічного життя. ... йдеться про контроль за виконанням вимог екології, інституціональних вимог соціального середовища, економіки, а також про контроль щодо впливу норм права на корисність механізмів регулювання процесів економічного відтворення» [4, с. 22]. Крім того, міра є основою визначення та використання облікових вимірників, забезпечує пізнання кількісних параметрів економіки в тісному поєднанні із якісними її сторонами. Сьогодні виник розрив між існуючими науково-теоретичними та правовими вимірами процесів економічного відтворення та очікуваннями користувачів щодо їх системного облікового відображення.

Тобто існує конфлікт, який спонукає до наукових пошуків і удосконалення методології та організації бухгалтерського обліку.

Онтологічний дуалізм бухгалтерського обліку при цьому проявляється у відтворенні уявного буття у постійному прагненні наблизитись до «справжнього». В результаті, зміни предмету пізнання (уявного буття), засоби його бухгалтерського відтворення є «тимчасовими» – потребують постійного удосконалення.

Зазначене вказує на актуальність перегляду підходів до пізнання й облікової інтерпретації ФГЖ підприємства з урахуванням мети та завдань бухгалтерського обліку СВП – розвитку когнітивної функції бухгалтерського обліку. Розширення об'єктів бухгалтерського обліку на соціально відповідальному підприємстві вимагає системного дослідження методології облікового пізнання суті процесів і явищ з метою визначення можливості та підходів до їх відтворення у звітності підприємства.

Умови пізнання ФГЖ підприємства та методологічний потенціал бухгалтерського обліку фактично складає систему «фільтрів». Одним з основних фільтрів, на відповідність якому з метою визнання будь-якого з об'єктів обліку здійснюється аналіз ФГЖ, є оцінка потенційних об'єктів бухгалтерського обліку та її достовірність. Натомість, основою застосування даного критерію є можливість вартісного вимірювання.

Як засвідчив ретроспективний аналіз, оцінка була і залишається одним з основних методичних прийомів на всіх етапах еволюції предмету і методу бухгалтерського обліку. Крім того, оцінка бере участь у формуванні обліково-економічної інформації на всіх етапах облікового процесу, починаючи із складання первинного документу і завершуючи бухгалтерською звітністю [6, с. 12].

З огляду на вищенаведені критерії визнання об'єктів бухгалтерського обліку, оцінці піддаються всі його об'єкти. Оцінка ж, як засіб первинного вимірювання облікових об'єктів, є і передумовою узагальнення даних про них в системі обліку. Єдність оцінки об'єктів бухгалтерського обліку є необхідною умовою об'єктивного визначення майнового стану суб'єкта господарювання.

Зауважимо бачення дослідниками результату оцінки. Л. Ловинська звертає увагу на «створення якісних характеристик обліково-економічної інформації» та розширення функцій оцінки в результаті зміни сфери застосування бухгалтерського обліку [6, с. 11 і 12]. На нашу думку, зміна сфери застосування бухгалтерського обліку пов'язана із зміною сприйняття категорії «міра», яка протягом минулого часу у зв'язку із розробкою облікових вимірників не використовувалась [4].

Отже, з огляду на сучасне сприйняття ФГЖ з'явилась необхідність розвитку методу бухгалтерського обліку та перегляду підходів

до вимірювання його об'єктів. Свідома та достовірна оцінка користувачами стану СВП здійснюється на основі правдивої та неупередженої інформації про всі елементи, які дозволяють отримати повне уявлення про дотримання суб'єктом господарювання принципів соціальної відповідальності та про економічні, соціальні й екологічні наслідки його діяльності.

Натомість, характеристика СВП включає як кількісні, так і якісні показники, які зокрема передбачені міжнародними стандартами для відображення у нефінансовій звітності. Лише частково кількісна інформація за категорією «Економіка» (підкатегорії «Економічна діяльність» та «Непрямі економічні наслідки практики закупівель») представлена показниками у грошовому вимірнику. Разом з тим, у нефінансовому звіті передбачений широкий ряд кількісних показників, які вимірюються у інших одиницях. Наприклад, за категорією «Економіка» інші кількісні (негрошові) вимірники використовуються для характеристики ризиків та можливості, пов'язаних зі зміною клімату; порівняння заробітної плати працівників підприємства з місцевою мінімальною заробітною платою в регіонах; структури вищого керівництва у регіонах і відображення частки керівників, які належать до місцевого співтовариства; за категорією «Екологія» – ваги або об'єму використаних матеріалів з відновлюваних та не відновлюваних джерел; частки повторно використовуваних матеріалів; обсягу споживання енергії і таке інше. Аналіз показників нефінансової звітності за стандартом GRI G4 показав, що частина з них визначатиметься за даними, які збирають і вводять до інформаційної системи підприємства не бухгалтери, а працівники інших структурних підрозділів.

Зазначене дає підстави стверджувати, що соціальна активність підприємства лише частково піддається грошовій оцінці, а отже частково залишиться за межами фінансової звітності. Натомість фінансовою звітністю не вичерпується спроможність бухгалтерського обліку продукувати інформацію для користувачів.

Однією з причин такої ситуації є те, що досі бухгалтери розглядають бухгалтерський облік як інформаційну систему, яка обслуговує фінансову звітність. Так, Ф. Бутинець наполягає на обов'язковому відображенні в грошовому вираженні всіх господарських засобів і процесів і вказує на те, що бухгалтерський облік є вартісним [2, с. 4]; Н. Правдюк вбачає «основне завдання» теорії бухгалтерського обліку у наданні користувачам фінансової інформації [7, с. 138]. Аналогічної думки дотримується Н. Лоханова: «в компетенції бухгалтерського обліку, в першу чергу, все ж таки залишається завдання збору

і узагальнення фінансової інформації» [11, с. 36]. На вході інформаційної системи бухгалтерського обліку «застосування грошового вимірника відсікає все те, що належить підприємству за правом, але має інші вимірники» [8, с. 84]. Натомість, І. Бланк вказує, як на недолік, на використання тільки вартісних показників [12, с. 84-85].

Зазначене підтверджує недопустимість існування «межі» щодо вимірювання його об'єктів бухгалтерському обліку, яку традиційно пов'язують із грошовою оцінкою і вартісним вимірюванням. Виникла контроверза, яка ставить під сумнів реальність завдання бухгалтерського обліку СВП. Для її розв'язання проведемо аналіз підходів до вимірювання об'єктів бухгалтерського обліку та їх узгодження з інформаційними запитами користувачів.

Відомо, що у бухгалтерському обліку грошовий вимірник почали використовувати у V ст. до н. е. Його поява дозволила здійснити оцінку майна та результатів роботи суб'єкта господарювання. Проте, до XIX ст. у бухгалтерському обліку продовжували широко використовувати первинні вимірники (для матеріальних цінностей – натуральні, каси – грошові, розрахунків – натуральні та грошові одиниці), а результат вимірювати за приростом багатства. А на практиці до кінця XIX ст. існував тільки управлінський облік», який вівся в інтересах власника [2, с. 29]. Натомість, у XX ст. спостерігаємо уніфікацію інформації зовнішньої (фінансової) звітності підприємств, яка закріпила уніфікацію методичних прийомів бухгалтерського обліку, що орієнтовані на використання грошового вимірника.

Переважає більшість визначень поняття «бухгалтерський облік» у сучасній науковій і спеціальній літературі не вказують на використання певного вимірника. Натомість, бухгалтерське право різних країн у певний спосіб вимагає використовувати грошовий вимірник, а саме: при визначенні поняття «бухгалтерський облік» (Вірменія, Білорусь, Таджикистан) та «фінансовий облік» (Молдова); як певної національної грошової одиниці (Болгарія, РФ); через принцип вартісного вимірювання в обліку і звітності (Україна, Узбекистан); за замовчуванням (Казахстан, Федерація Боснія і Герцеговина). Останній підхід використано й у Концептуальній основі до міжнародних стандартів фінансової звітності. Зазначене можна визнати закономірним для нормативних документів, які орієнтовані на складання фінансової звітності. Проте, висувати такі вимоги до системи бухгалтерського обліку в цілому, нашу думку, не коректно. Допустимо розглядати обмеження через використання грошового виміру лише у контексті фінансового обліку та звітності. Враховуючи сутність соціальної ролі

бухгалтерського обліку, слід очікувати, що його подальший розвиток буде не лише відгуком на запити практики, але й в цілому сприятиме суспільному прогресу.

Відповідно виникає необхідність актуалізації цілей, завдань і функцій бухгалтерського обліку і удосконалення його методичного інструментарію за умови подальшої глобалізації та стандартизації фінансового обліку і звітності, приведення у відповідність нормативно-правового забезпечення даного процесу.

Не зважаючи на те, що фінансовим показникам віддають перевагу у фінансовому обліку і звітності, облікова характеристика господарського життя підприємства на практиці не обмежується набором фінансових показників. С. Голов констатує: «в сучасних умовах спостерігається розширення сфери застосування в бухгалтерського обліку та фінансовій звітності негрошових вимірників та описової інформації» [13, с. 453]. Аналогічної думки дотримується М. Рета: «більшість сучасних факторів не можна відобразити в грошовому вимірнику, вони важко піддаються навіть кількісному виміру» [9, с. 288]. Ще у 1911 р. американський вчений Ч. Гаррісон стверджував, що не вартісний (грошовий), а натуральний вимірник має першорядне значення для бухгалтерського обліку і калькуляції, і вважав, що нормувати виробництво слід не в грошовому, а тільки в натуральному вираженні [14]. Вимір виробничих факторів проводиться у натуральних показниках (наприклад, година, людино-година, машино-година та ін.). Вітчизняні вчені М. Кужельний і В. Лінник стверджують, що «для забезпечення управління необхідними даними про наявність і рух майна, його збереження, ефективного використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів неможливо користуватись тільки одним грошовим вимірником... У зв'язку з цим в господарському обліку застосовуються натуральні, трудові та грошові вимірники» [5]. Я. Соколов вказує ще й на інформаційний вимірник [1, с. 37], який дозволяє відобразити якісні характеристики об'єктів обліку.

Згодні з твердженням про те, що в історії бухгалтерського обліку введення єдиного грошового вимірника було найбільшою революцією, оскільки дозволило звести безліч предметів і не меншу безліч валют до єдиного вимірника і створило можливість для порівняння і оцінки всієї сукупності цінностей, прав і зобов'язань, що входять у поняття предмета бухгалтерського обліку. Одночасно, негрошові вимірники, хоч і продовжують використовуватись в аналітичному обліку, перетворились з основних на допоміжні.

Запровадження міжнародних стандартів мало суттєвий вплив на принципи обліку і звітності, умови визнання, класифікацію й оцінку об'єктів обліку, структуру плану рахунків і зміст фінансової звітності, але не потребувала специфічної зміни його основних методологічних прийомів: документування, рахунків чи подвійного запису. Разом з тим, такі вітчизняні вчені як Ф. Бутинець, С. Голов, В. Жук, І. Замула, Н. Малюга, С. Легенчук, М. Пушкар, П. Хомин та інші дослідники вказують на недосконалість засобів бухгалтерського обліку, відсутність належної уваги до облікової інформації або невідповідність інформаційним запитам заінтересованих осіб і необхідність методологічних змін.

Неперехідною перевагою грошового вимірника вважається можливість узагальнення інформації про господарську діяльність підприємства [15, с. 57; 3, с. 59]. Але його використання призвело до ще більших умовностей в оцінюванні, оскільки оцінка легко піддається різного роду викривленням через її змінність у часі та суб'єктивність. На усунення проблеми грошової оцінки майна підприємств спрямовані численні спроби підвищити її достовірність через уведення різних методів оцінки та видів вартості. Уявна глобальна легкість сприйняття і використання грошової оцінки фактів господарського життя у підсумку веде до умовності і неточності у вимірюванні майнового стану підприємства та результатів його діяльності. На доведення даного твердження наведемо характеристику процесів на фондових ринках, яку дають експерти Інституту соціально-екологічного господарювання (Німеччини) Л. Майер, Ф. Шмідт і К. Шулер: «надлишкове нагромадження фінансового капіталу спричинює відносне роз'єднання фінансового та реального секторів економіки, швидкого зростання фінансових спекуляцій, найпоширенішими серед яких є спекуляції на ринках валют та акцій. Таким чином цінність активів на фондових біржах безпідставно роздувається, а національні валюти можуть зазнавати краху» [16]. За умови, що «валютою придбання (currency of acquisition), злиття й поглинання компаній» стають акції, а їх вартість стрімко зростає та підігріває акціонерну лихоманку, а отже ставить під сумнів достовірність оцінки активів таких компаній.

Ряд авторів, зокрема І. Жиглей, вказують ще на такий іманентний недолік оцінки за справедливою вартістю як суб'єктивність: «незалежного від того, хто здійснює оцінку, бухгалтер або професійний оцінщик, вартість, яка ним визначається, – це лише суб'єктивна думка про справедливу вартість, виходячи з доступного йому на даний момент часу обсягу інформації» [3, с. 62].

В цілому ж тільки фінансова та податкова звітність послуговуються виключно грошовим вимірником. Але забезпеченням цих видів звітності не обмежені інформаційні можливості бухгалтерського обліку.

На початку ХХІ ст. можемо визнати, що кількісні (негрошові) та якісні показники не втратили своєї актуальності. Зокрема, вони використовуються в управлінському обліку. Разом з тим, поширення практики СВБ, зумовило зміну вимог навіть до змісту фінансової звітності та необхідність надання нефінансової інформації іншим заінтересованим сторонам, що вимагає перегляду підходів до звітності, а отже і до її інформаційного забезпечення – нового підходу до інтерпретації фактів господарського життя підприємства.

На нашу думку, відсутність іншого адекватного глобально визнаного загального для об'єктів бухгалтерського обліку вимірника, який позбавлений вище вказаних недоліків, зумовлює нині прерогативу грошової оцінки. Про необхідність надання інформації з використанням інших кількісних вимірників говорить І. Замула (для відображення запасів природних ресурсів [17, с. 98]). В. Жук пропонує розширити методи оцінки на засадах теорії фізичної економії та сформуванню нову методологію вимірювання цінностей [18, с. 157]. Н. Малюга вказує, як на можливий єдиний вимірник, на трудовий (за витратами праці на створення конкретного об'єкта), енергетичний (за затратами енергії на створення конкретного об'єкта), квантовий (за корисністю використання інформації, носієм якої є об'єкт) та ін. [19, с. 43]. Отже, альтернативи грошовому вимірнику існують.

Нині навіть інвестори, позикодавці й інші кредитори схильні приймати рішення, керуючись, крім фінансової, нефінансовою інформацією. Про зростання попиту на нефінансову інформацію свідчать результати досліджень Британської асоціації сертифікованих фінансових аналітиків, Європейської федерації бухгалтерів та міжнародного об'єднання «Делойт» [20]. В останні десятиріччя, стверджує Р.Дж. Екклз, вище керівництво підприємств різних галузей економіки все частіше переглядає системи оцінки своєї роботи і на перший рівень виносять такі показники як задоволеність споживачів, ефективність виробництва, ринкова доля, грошові потоки, людські ресурси та інші [21, с. 32-34]. Такі вартісні показники як собівартість продукції (послуг) та прибуток відходять на другий план. Виникає необхідність збалансування грошових і негрошових вимірників [13, с. 425]. Комітет практикуючих професійних бухгалтерів (Professional Accountants in Business) у складі Міжнародної федерації бухгалтерів (IFAC) був вимушений визнати, що non-IFRS інформація може надати допомогу користувачам звітності у

розумінні фінансового стану організації, дозволяючи приймати більш інформативні ділові рішення [20, с. 29]. Як результат, у МСФО введено було положення, що дозволяє розкривати поза основними формами фінансової звітності додаткову інформацію, яка на думку керівництва компанії є суттєвою для її розуміння користувачами (МСБО 1 «Подання фінансової звітності», п. 112в і 114г). Одночасно такі міжнародні організації як Глобальний договір ООН та Глобальна ініціатива зі стійкого розвитку започаткували інтеграцію фінансової та нефінансової (про стійкий розвиток) інформації, що привело до формування концепції інтегрованої звітності.

Еволюція предмету та складу об'єктів бухгалтерського обліку зумовлює зміну оцінки як одного з його основних методичних прийомів. Зазначені процеси стимулюють розвиток системи бухгалтерського обліку, але критично важливо визначити у який спосіб він повинен відбуватись. Слід дослухатись до думки Р. Дж. Екклза: «щеплення нових показників на старе дерево бухгалтерських показників роботи компанії або косметичні зміни попередньої системи не вирішують проблему» [21, с. 34]. Зокрема, необхідність реалізації пізнавальної функції бухгалтерського обліку щодо СВП вимагає переосмислення методологічних можливостей і розробки сучасного інструментарію для негрошового вимірювання фактів господарського життя.

Виникнення подвійного запису, якому бухгалтери віддають перевагу вже кілька століть, також пов'язане з використання грошового вимірника. Проте, альтернативні методи реєстрації господарських операцій, зокрема простий запис у позабалансовому обліку, можуть виконуватись у негрошовій формі. Тому вважаємо завчасним робити остаточні висновки про об'єктне обмеження бухгалтерського обліку через неможливість застосування грошової оцінки до певних фактів господарського життя та ототожнювати поняття «вартісна» та «грошова» оцінка. Нарешті, не слід забувати про те, що бухгалтерському обліку знаходять відображення різноманітні кількісні й якісні характеристики стану та динаміки об'єктів обліку.

Зрозумілість грошової оцінки для користувачів бухгалтерської інформації є історично зумовленим фактом і однією з найбільших її переваг. Але залежність оцінки від численних зовнішніх і внутрішніх факторів обумовлює багатоваріантність її методів, зводить нанівець цю перевагу і перетворює процедуру облікової оцінки у безкінечні мандри за міражем, що називається «достовірність». Натомість, процедура переведення облікових об'єктів із натурального вимірника у вартісний пов'язана не з потребою використання саме грошового вимірника, а з

необхідністю використання єдиного для всіх об'єктів обліку (універсального) кількісного вимірника.

В результаті, твердження про те, що поза грошовою оцінкою немає і не може бути системи бухгалтерського обліку, слід розцінювати як деструктивне. Проведене дослідження вказує на те, що обмеження об'єктів бухгалтерського обліку через використання лише одного, грошового виміру є штучним і неправомірним. Реальна невичерпність пізнання фактів господарського життя засобами бухгалтерського обліку може бути забезпечена завдяки використанню натуральних, трудових, енергетичних та інших, у тому числі умовних (як і гроші) вимірників, для вимірювання фактів господарського життя. Зокрема, це є основою відображення в бухгалтерському обліку фактів СВП, які не піддаються грошовій оцінці.

Дотримуємось думки, що необхідність вимірювання соціальних та екологічних наслідків господарської діяльності підприємства є одним з факторів, що спонукають до пошуку і використання в обліку нових універсальних вимірників об'єктів обліку. Зростання попиту на нефінансову інформацію про господарську діяльність підприємства вимагає перегляду ставлення до грошової оцінки й інших кількісних та якісних її характеристик на основі об'єктивного дослідження предмету бухгалтерського обліку, удосконалення всього комплексу його методичних інструментів і з урахуванням можливостей сучасних інформаційних технологій. Отже, на оцінку, як «спосіб виразу кругообігу капіталу у єдиній валюті» [260], очікує методологічна реформа для забезпечення кількісного вираження не тільки економічних, але й соціальних та екологічних наслідків діяльності підприємства.

Література

1. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 496 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Облікові правила як подальший розвиток бухгалтерської науки: теорія, проблеми / Ф.Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналіз. – 2015. – Вип. 2 (23). – С. 6-21.
3. Жиглей І.В. Бухгалтерський облік соціально відповідальної діяльності суб'єктів господарювання: необхідність та орієнтири розвитку : монографія / І.В. Жиглей. – Житомир: Житомир. держ. технол. ун-т, 2010. – 496 с.

4. Кірейцев Г.Г. Напрями розвитку галузевого обліку в сільському господарстві України / Г.Г. Кірейцев // Наук. вісник Нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України. – 2012. – Вип. 169. Ч. 2. – с. 9-24.
5. Кужельний М.В. Теорія бухгалтерського обліку : підруч. / М.В. Кужельний, В.Г. Лінник. – К. : КНЕУ, 2001. – 334 с.
6. Ловинська Л.Г. Оцінка в сучасній системі бухгалтерського обліку підприємств України : автореф. дис.... д-ра екон. наук : 08.00.09 / Л.Г. Ловинська ; В.о. «Київ. нац. економ. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2007. – 29 с.
7. Правдюк Н.Л. Вплив теорії бухгалтерського обліку на поліпшення якості економічної інформації / Н.Л. Правдюк // Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: зб. м-лів ІХ Міжнар. наук.-практ. конф., 26 лют. 2015 р.; м. Київ. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – С. 137-140.
8. Пушкар М.С. Філософія обліку: монографія / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 157 с
9. Рета М.В. Становлення і розвиток парадигми бухгалтерського обліку / М.В. Рета // Бізнес Інформ. – 2014. – № 10. – С. 287-293.
10. Яцунська О.С. Сутність оцінки як елемента методу бухгалтерського обліку: сучасні підходи до тлумачення / О.С. Яцунська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 4 (51). – С. 381-386.
11. Лоханова Н.О. Зміст поняття «предмет бухгалтерського обліку» – традиційні і нові підходи до тлумачення / Н.О. Лоханова // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 18. – С. 34-37.
12. Бланк І.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. [3-е изд., перераб. и доп.]. – К.: Ника-Центр, 2007. – 768 с.
13. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія / С.Ф. Голов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
14. Большой бухгалтерский словарь / Под редакцией А.Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
15. Палий В.Ф. О методе бухгалтерского учета / В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 7. – С. 55 – 60.
16. Майер Л. Як глобалізація веде до кризи світової економіки [Електронний ресурс] / Л. Майер, Ф. Шмідт, К. Шулер. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2004/2/20040202.html>
17. Замула І.В. Теоретичні основи бухгалтерського обліку екологічної діяльності в умовах стійкого розвитку економіки / І.В. Замула // Вісн. Донбас. держ. машинобуд. академії. – 2012. – № 1 (26). – с. 95 – 100.

18. Жук В.М. Парадигма бухгалтерського обліку економіки гармонійного розвитку / В.М. Жук // Економічні науки. Серія : облік і фінанси. – 2009. – Вип. 6(1). – С. 148-159.
19. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методологічні основи : дис... д-ра екон. наук: 08.06.04 / Наталія Михайлівна Малюга. – К., 2006. – 539 с.
20. NON-IFRS інформація в МСФО-отчетности: мнение профессионального сообщества // Все про МСФО. – 2015. – № 9 (21). – С. 28-31.
21. Экклз Р.Дж. Измерение результативности компании / Пер. с англ. – М.: ООО «Юнайтд Пресс», 2009.

Костюченко В.М.,

д-р екон. наук,

професор кафедри обліку та оподаткування,

Григоренко О.С.,

аспірантка кафедри обліку та оподаткування,

Київський національний торговельно-економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ

Зважаючи на підвищення конкуренції в усіх галузях економіки, вітчизняні виробничо-торговельні підприємства повинні запроваджувати принципово нові методи управління для забезпечення високої ефективності своєї діяльності. Застосування прогресивних систем управління, дозволяє побудувати якісну систему облікового забезпечення, яке надасть менеджменту релевантну інформацію з метою прийняття ефективних управлінських рішень. У сучасних умовах глобальних змін та становлення економіки знань одним з детермінуючих факторів успішного функціонування підприємств виступає інформація. Основним джерелом інформації про поточний стан та результати діяльності підприємства є бухгалтерський облік. Проте, інформаційні потреби вітчизняних підприємств та виробничо-торговельних підприємств, зокрема, не можуть обмежуватись даними бухгалтерського обліку. Саме

тому на перший план виходить створення облікового забезпечення, яке б надавало керівництву необхідну, релевантну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень. В умовах обмеженості ринків та ресурсів, одним з перспективних напрямків розвитку науки й практики управління виробничо-торговельних підприємств є побудова системи облікового забезпечення на основі теорії обмежень.

Метою цієї роботи постало визначення сутності облікового забезпечення та обґрунтування доцільності розробки облікового забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством на основі теорії обмежень.

Теорія обмежень (Theory of Constraints, TOC) – це система управління з невід’ємною складовою – процесом мислення, що спрямований на постійне вдосконалення. TOC базується на припущенні, що в діяльності виробничо-торговельного підприємства існують певні обмеження. Це припущення видається цілком логічним, оскільки якби таких обмежень не існувало, прибуток підприємств міг зростати до нескінченності. TOC наполягає на «природженій простоті», яка притаманна всім без виключення підприємствам. Згідно з положеннями TOC, якість діяльності всього виробничо-торговельного підприємства вимірюється якістю діяльності обмеження, або так званого «вузького місця». Для досягнення основної мети – якості діяльності виробничо-торговельного підприємства та високих фінансових результатів, менеджменту необхідно слідувати п’ятьом фокусуючим крокам, що розроблені автором теорії обмежень Голдратом Е.М. [1]:

Крок 1. Знайти обмеження системи;

Крок 2. Знайти спосіб максимально використати обмеження системи;

Крок 3. Підпорядкувати решту елементів системи (не обмежень) прийнятому рішенню стосовно обмежень (інші ресурси повинні працювати зі швидкістю обмеження);

Крок 4. Розширити обмеження системи (тобто збільшити потужності, скоротити час виконання замовлень, запропонувати ринку нові продукти, вийти на нові ринки тощо);

Крок 5. Якщо на попередньому кроці обмеження усунуте (припинило бути обмеженням), повернутися на початковий етап дослідження системи.

З метою оцінювання діяльності підприємства в системі TOC використовуються три базові показники. Терміни та визначення цих показників наведені в табл.1 у трактуванні Голдрата Е.М. [2].

Таблиця 1

Основні показники теорії обмежень за Голдратом Е.М.

Показник	Визначення
Швидкість генерації доходу (throughput – продуктивність, пропускна здатність)	Це швидкість з якою система генерує гроші шляхом продажів
Зв'язаний капітал	Сума всіх оборотних коштів підприємства, які вкладені системою в запаси, які можуть бути реалізовані
Операційні витрати	Всі гроші, які система витрачає на те, щоб перетворити зв'язаний капітал на генерацію доходів

Система показників запропонована теорією обмежень на перший погляд виглядає обмеженою, проте, вона відображає сутність основних бізнес-процесів, що мають місце на підприємстві. Система ТОС оперує показником для оцінки вхідного грошового потоку, показником для оцінки грошей, які перебувають в системі на даний момент, та показником для оцінки вихідного грошового потоку. Ще однією перевагою застосування ТОС є використання не фінансових показників. Це забезпечує більш повну й точну картину стану діяльності підприємства.

Дослідженню концептуальних основ облікового забезпечення управління підприємством присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема, Вольська В.В., Головай Н.М., Голов С.Ф., Друкер П., Голдрат Е., Нападівська Л.В., Фоміна О.В., Юзва Р.П., Безродна Т.М., Гудзинський О.Д., Кірейцев Г.Г., Тітаренко Г.Б., Ратушина А.П., Барановська С.П., Камінська Т.Г., Штангерет А.М. та інші.

Проведене дослідження засвідчило, що у вітчизняній літературі зустрічаються різні підходи та варіації термінів для ідентифікації цієї категорії, зокрема, «облікове забезпечення», «інформаційне забезпечення», «обліково-інформаційне забезпечення», «обліково-аналітичне забезпечення», «обліково-аналітична система» та інші. Нижче в табл. 2 розглянуто підходи вчених до термінології.

Таблиця 2

Підходи вітчизняних науковців до визначення термінології

Автор	Термін	Трактування
Головай Н.М., Пославська Л.І. [3. с. 59]	облікове забезпечення	стан підприємства на будь-який момент часу і з будь-яким рівнем деталізації, при врахуванні можливих загроз з боку зовнішнього середовища.

Продовження табл. 2

Автор	Термін	Трактування
Вольська В.В. [4, с. 55]	облікове забезпечення	сукупність процесу збору, підготовки, реєстрації та зведення облікової інформації підприємств залежно від законодавчо встановленої системи ведення обліку, і проведеного на основі цієї інформації глибокого аналізу із застосуванням певних методів і прийомів.
Мулик Я.І. [5, с. 14]	облікове забезпечення	процес збору, підготовки, реєстрації та обробки облікової інформації та прийняття на її основі управлінських рішень направлених на забезпечення захисту фінансових інтересів підприємств на всіх рівнях його фінансових відносин від впливу внутрішніх і зовнішніх
Пархоменко О.В. [6]	інформаційно- аналітичне забезпечення	це поєднання всієї інформації, що використовується, специфічних засобів і методів її аналітичної обробки, а також діяльності фахівців з її ефективного удосконалення та використання
Камінська Т.Г. [7]	обліково- аналітичне забезпечення	систему збору, обробки, узагальнення, подання та аналізу фінансової інформації, забезпечення її кількості і якості для ведення господарської діяльності, зокрема, її управління
Нападовська Л.В. [8]	обліково- аналітичне забезпечення	сукупність підсумкової інформації про стан та результати його діяльності, зосередженої в різних формах фінансової та управлінської (внутрішньогосподарської) звітності.
Безродна Т.М. [9]	обліково- аналітичне забезпечення	це процес підготовки обліково-аналітичної інформації, забезпечення її кількості та якості. Таким чином, поняття обліково-аналітичного забезпечення постає у двох значеннях діяльність, пов'язана зі збором, реєстрацією, узагальненням, збереженням, передачею та аналітичним опрацюванням інформації; забезпечення системи управління відповідною кількістю необхідної якісної інформації

Продовження табл. 2

Автор	Термін	Тракування
Юзва Р.П. [10]	обліково-аналітичне забезпечення	сукупність облікових і аналітичних процесів, об'єднаних у обліково-аналітичну систему та спрямованих на задоволення інформаційних потреб користувачів шляхом перетворення первинної інформації в узагальнюючу згідно з визначеними цілями, а також нормативно-правовим, методичним, організаційним, програмним, математичним, технічним та ергономічним забезпеченнями.
Гудзинський О.Д., Кірейцев Г.Г., Пахомова Т.М. [11]	обліково-аналітична система	це «інтегрована система прийомів обліково-аналітичного забезпечення менеджменту шляхом здійснення специфічних внутрішньо-системних та загальносистемних функцій»
Тітаренко Г.Б., Корінько М.Д. [12]	обліково-аналітичної системи	це система, що базується на даних бухгалтерського обліку, включаючи оперативні дані і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу та довідкову та інші види інформації.
<i>Штангрет А. М.</i> [13]	обліково-аналітична система	це система, що ґрунтується на даних оперативного, статистичного, фінансового й управлінського обліку, включаючи оперативні дані, і використовуючи для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації шляхом застосування аналітичних і економіко-математичних методів дослідження, що уможливило формування інформаційної бази для прийняття адекватних до ситуації рішень, зокрема в межах системи економічної безпеки підприємства.
Барановська С.П. [14]	обліково-аналітична система	це система, що ґрунтується на даних оперативного, статистичного, фінансового, управлінського обліку, включаючи оперативні дані, і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації.

Закінчення табл. 2

Автор	Термін	Трактування
Ратушна О.П. [15]	обліково-аналітична система	це система, що складається з трьох послідовних етапів, які проходить інформація призначена управлінському персоналу: фіксування фактів здійснення операцій, перевірка достовірності інформації та аналіз одержаних даних. В даній схемі включено етап перевірки на рівні внутрішнього контролю (аудиту), на якому буде перевірятись облікова інформація, що надходить аналітичному відділу та керівнику підприємства.

*Складено авторами на основі [3-15]

Слід зазначити, що в рамках даного дослідження, ми розглядаємо лише обліковий аспект. Зважаючи на важливість облікового забезпечення для ефективного функціонування виробничо-торговельного підприємства, а також на відсутність однозначного тлумачення його сутності та категоріальних ознак, нам вбачається доцільним провести дослідження в даній площині.

Ряд вчених-економістів розглядають категорію облікове-забезпечення. Зокрема, Вольська В.В. у своїй праці [4] визначає облікове забезпечення як сукупність процесу збору, підготовки, реєстрації та зведення облікової інформації підприємств залежно від законодавчо встановленої системи ведення обліку, і проведеного на основі цієї інформації глибокого аналізу із застосуванням певних методів і прийомів. З таким трактуванням не можна погодитись, адже ведення на виробничо-торговельному підприємстві управлінського (внутрішньогосподарського) обліку не регламентовано на законодавчому рівні й відповідно до даного трактування управлінський облік та його дані знаходяться поза обліковим забезпеченням. Проте, неможливо заперечити, що управлінський облік є важливою складовою облікового забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством.

Мулик Я.І. [5] розглядає облікове забезпечення як процес збору, підготовки, реєстрації та обробки облікової інформації та прийняття на її основі управлінських рішень направлених на забезпечення захисту фінансових інтересів підприємств на всіх рівнях його фінансових відносин від впливу внутрішніх і зовнішніх факторів. Виділення процесу прийняття управлінських рішень на основі даних облікового

забезпечення було доцільним, оскільки це є основна мета функціонування облікового забезпечення на підприємстві. Проте, облікове забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством охоплює всі види діяльності підприємства, а не лише його фінансову діяльність. Саме тому, буде доцільним розширити сферу охоплення й розглядати загалом економічні інтереси та економічні відносини виробничо-торговельного підприємства.

Наступна група вчених розглядає категорію «обліково-аналітичне забезпечення». Зокрема, Камінська Т.Г. [7] надає наступне визначення цієї категорії – це систему збору, обробки, узагальнення, подання та аналізу фінансової інформації, забезпечення її кількості і якості для ведення господарської діяльності, зокрема, її управління. Запропоноване визначення не можна назвати повним тому, що облікове забезпечення може включати в себе інформацію не лише фінансового характеру, а й не фінансові показники. Вони дозволяють розширити інформаційну базу виробничо-торговельного підприємства для кращого розуміння його місії, цінності, позиції на ринку тощо.

Визначення категорії «обліково-аналітичне забезпечення», запропоноване колективом вчених Нападівська Л.В., Добія М., Сандер Ш., Матезич Р. [8] є наступним – це сукупність підсумкової інформації про стан та результати його діяльності, зосередженої в різних формах фінансової та управлінської (внутрішньогосподарської) звітності. Запропоноване трактування є досить обмеженим, оскільки облікове забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством є ширшим ніж сукупність підсумкової інформації, яку можна одержати із форм фінансової та управлінської звітності. Також, облікове забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством включає в себе процес збору, підготовки, реєстрації та обробки облікової інформації.

Безродна Т.М. [9], є представниками групи вчених, які розглядають обліково-аналітичне забезпечення як процес підготовки обліково-аналітичної інформації, забезпечення її кількості та якості. Запропоноване визначення не можна вважати повним, оскільки облікове забезпечення можна розглядати не лише як процес, але і як систему. Як аргумент цього підходу, можна навести визначення Юзви Р.П. [10], яка зазначає, що обліково-аналітичне забезпечення – це сукупність облікових і аналітичних процесів, об'єднаних у обліково-аналітичну систему та спрямованих на задоволення інформаційних потреб користувачів шляхом перетворення первинної інформації в узагальнюючу згідно з визначеними цілями.

Облікове забезпечення доцільно розглядати і як процес, і як систему, оскільки обліковому забезпеченню притаманні всі системоутворюючі фактори, а саме: наявність сукупності елементів системи, їх взаємопов'язаність, цілісність системи та її інформаційність, а також взаємозв'язок між системою та середовищем [16].

Наступна група науковців розглядають поняття обліково-аналітична система. Зокрема, Гудзинський О.Д., Кірейцев Г.Г., Пахомова Т.М. [11] визначають його як інтегровану систему прийомів обліково-аналітичного забезпечення менеджменту шляхом здійснення специфічних внутрішньо-системних та загальносистемних функцій.

Тітаренко Г.Б., Корінько М.Д. [12] вважають, що обліково-аналітична система – це система, що базується на даних бухгалтерського обліку, включаючи оперативні дані і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу та довідкову та інші види інформації. Схожі визначення категорії обліково-аналітична система надає Барановська С.П. [14] та Штангрет А. М. [13]. Варто відмітити, що в запропонованих визначеннях серед інших видів інформації, на якій базується обліково-аналітична система, не перелічено не фінансову інформацію.

Ратушна О.П. [15] розглядає обліково-аналітичну систему, як єдність трьох послідовних етапів, які проходить інформація призначена управлінському персоналу: фіксування фактів здійснення операцій, перевірка достовірності інформації та аналіз одержаних даних.

Низка науковців роблять акцент на важливості облікового забезпечення для ефективного управління виробничо-торговельним підприємством. Проте, на думку проф. Голова С.Ф. [17], задовольнити потреби менеджменту в релевантній інформації на основі даних нині діючої моноцільової моделі системи бухгалтерського обліку неможливо. Моноцільова система бухгалтерського обліку оперує ретроспективними даними подій, які відображені на рахунках бухгалтерського обліку в грошовому вимірнику. Проте, як справедливо зазначають окремі автори [1, 18], керівному менеджменту необхідна цілісна система облікового забезпечення, яка буде охоплювати значно ширший спектр інформації, незалежно від грошового вимірника чи способу бухгалтерського запису. Одним із перспективних напрямків досліджень в площині подальшого розвитку теорії й практики обліку проф. Голова С.Ф. вважає розвиток теорії багатоцільового обліку. Запровадження моделі багатоцільової системи бухгалтерського обліку потребує, на думку Голова С.Ф., перегляду принципів і методів бухгалтерського обліку, а також розширення предмету й методів обліку. Побудову облікового забезпечення

управління виробничо-торговельним підприємством на основі теорії обмежень, можна вважати одним з варіантів створення моделі багатоцільового обліку.

Підсумовуючи вищевикладене, можна стверджувати, що багато вітчизняних вчених досліджували категорію «облікове забезпечення», проте досі не має однозначного тлумачення його сутності, ролі, категоріальних ознак. З огляду на важливість облікового забезпечення для ефективного управління виробничо-торговельним підприємством, відсутність однозначного тлумачення його сутності та категоріальних ознак, а також важливість застосування теорії обмежень в управлінні підприємством, вважаємо за доцільне навести власне визначення. Облікове забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством на основі теорії обмежень – це система, побудована на п'яти фокусуючих кроках теорії обмежень, для забезпечення керівного менеджменту, релевантною обліковою інформацією з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Як справедливо зазначає Голов С.Ф. [19], теорія обмежень ставить під сумнів доцільність ведення традиційного управлінського обліку, що базується на обліку затрат. Три ключові показники ТОС взаємопов'язані й формують цілісну систему. Головною метою управління на основі ТОС є прискорення швидкості генерації доходу за рахунок зниження сумарної вартості зв'язаного капіталу та операційних витрат. При цьому акцент робиться саме на «прискоренні швидкості генерації доходу», не маючи на увазі необхідність зниження затрат як самоціль.

Складові елементи облікового забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством на основі ТОС можна схематично зобразити через інформаційні потоки в процесі формування й передачі об'єктивної та своєчасної облікової інформації з метою прийняття управлінських рішень, а також передачі зовнішнім користувачам (рис. 1).

Як видно з рис. 1, на систему обліку впливають та знаходять своє відображення основоположні засади управління підприємством, зовнішні чинники та внутрішньогосподарські процеси. В свою чергу, система обліку для задоволення інформаційних потреб управління виробничо-торговельним підприємством на основі ТОС, оперує показниками цієї системи – зв'язаний капітал, швидкість генерації доходу, операційні витрати. Прийняття керівним менеджментом управлінських рішень має безпосередній вплив на послідовну зміну цих показників. Також на цьому етапі системи управління підприємством на основі ТОС має місце зворотній зв'язок.



Рис. 1. Складові елементи облікового забезпечення управління виробничо-торгівельним підприємством на основі ТОС*

* Власна розробка

Нові філософії менеджменту змінюють уявлення про традиційні методи управління. На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок, що теорія обмежень змінює вектор не лише в сфері менеджменту, а й у сфері облікового забезпечення управління підприємством. Категорія «облікове забезпечення» була досліджена в працях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Проте, досі не має однозначного трактування її сутності, ролі та категоріальних ознак. В даній роботі було запропоновано власне визначення облікового забезпечення

управління виробничо-торговельним підприємством на основі теорії обмежень, а також сформовано його основні складові елементи. Дослідження впливу ТОС на систему обліку є перспективним напрямком подальших наукових досліджень.

Література

1. Голдрат Элияху М. Критическая цепь / Голдрат Элияху М. – Москва: ТОС Центр, 2013. – 240 с.
2. Голдрат Элияху М. Цель. Процесс непрерывного совершенствования. / Голдрат Элияху М., Кокс Джефф – Минск: Попурри, 2004. – 556 с.
3. Головай Н.М. Обліково-інформаційне забезпечення в управлінні економічною безпекою підприємства / Н.М. Головай, Л.І. Пославська // Інноваційна економіка. – 2012. – № 10 (36). – С. 302–304.
4. Вольська В. В. Методичні підходи до обліково-аналітичного забезпечення та аудиту управлінської діяльності аграрних підприємств / В. В. Вольська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 3 (24). – С. 83–88.
5. Мулик Я.І., Формування системи обліково-аналітичного забезпечення фінансової безпеки аграрних підприємств [Електронний ресурс] / Я. І. Мулик // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» – 2014. – №10 – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3416>
6. Пархоменко О.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення процесу прийняття рішень в системі науково-технічної інформації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.екон. наук: спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / О.В. Пархоменко. – Київ, 2006. – 24 с.
7. Камінська Т. Г. Обліково-аналітичний процес: його зміст стадії / Т. Г. Камінська // Наук. вісн. НАУ. – 2002. – Вип. 50. – С. 313–318.
8. Теорія 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.
9. Безродна Т. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття [Електронний ресурс] / Т. М. Безродна // Вісн. Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2008. – № 10 (128). – Ч. 2. – Режим доступу:

http://www.nbuu.gov.ua/portal-/Soc_Gum/VSUNU/2008_10_2/bezrodna.pdf

10. Юзва Р. П. Обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємств спиртової промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец.: 08.00.09 / Р.П. Юзва; Тернопільський національний економічний університет. – 2011. – 20 с.
11. Гудзинський О. Д. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту / О. Д. Гудзинський, Г. Г. Кірейцев, Т. М. Пахомова // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 89–93.
12. Тітаренко Г.Б. Методичні підходи для побудови обліково-аналітичної системи з використанням експертних оцінок / Г.Б. Тітаренко, М.Д. Корінько // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 4. – С. 66–69.
13. Штангрет А. М. Обліково-аналітичне забезпечення процесу гарантування економічної безпеки підприємства / А. М. Штангрет // Наук. зап. (Укр. акад. друкарства). – 2013. – № 2. – С. 58–63.
14. Барановська С. П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід’ємна складова управління підприємством / С. П. Барановська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 8-11.
15. Ратушна О. П. Обліково-аналітичне забезпечення аналізу фінансових результатів / О. П. Ратушна // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С. 72–76.
16. Євдокимов В.В. Бухгалтерський облік як інформаційна система: загальні методичні підходи / В.В. Євдокимов // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія: Економічні науки. – №1 (47). – С. 35-40.
17. Голов С. Ф. Теорія багатоцільового бухгалтерського обліку / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 4. – С. 3-13. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2011_4_2
18. Друкер П.Ф. Информация, которая действительно нужна руководителю. Измерение результативности компании / П.Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 9 – 31
19. Голов С. Ф. Управлінський облік на основі теорії обмежень / Сергій Федорович Голов. // Бухгалтерський облік і аудит : науково-практичний журнал. – 2012. – №6. – С. 40–47.

Маначинська Ю.А.,
канд. екон. наук, доцент,
Євдошак Ю.А.,
канд. екон. наук, доцент,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

АКТУАРНИЙ ОБЛІК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Умови глобалізації економічних відносин стають все більш характерними для вітчизняної економічної системи. Адже економіка України в епоху ХХІ століття все більшою мірою, цілковито та повністю спрямовується на збільшення обсягу залучення інвестицій, кредитів, обміну в світовому масштабі «інтелектуальним капіталом», що повною мірою сприяє поглибленню глобалізаційних процесів в напрямі інтеграції до європейського міжнародного співтовариства.

Саме глобальні виклики виступають рушійними чинниками розвитку, як для національної економічної системи в цілому, так і для її тісної корпоративної співпраці, в світовому масштабі, зокрема. Оскільки прерогатива надається не традиційній кількісній, а якісній співпраці з країнами європейського союзу (ЄС) та організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). За такої взаємодії, навіть за тісної співпраці з економіками наддержав, в рівній мірі зберігається національна незалежність та автономність на світовій арені. Лише в такий спосіб, стає можливим досягнення пріоритетних тактичних, оперативних, стратегічних цілей управління, й залучення капіталовкладень в розвиток потенційних секторів економіки.

При виході національної економіки на міжнародні світові ринки, в рамках розширення співпраці з суб'єктами корпоративної форми організації бізнесу, все більшою мірою стає відчутним глобальний виклик до традиційної та досить звичної вітчизняної облікової системи. Адже класичний бухгалтерський облік потребує посилення «живлення» із достеменно нової його «актуарної» підсистеми. Актуарний облік покликаний сформувати цілковито нове перспективне інформаційне підґрунтя в рамках тісної міжнародної співпраці вітчизняних та зарубіжних корпоративних структур. Це в єдності забезпечить збільшення інвестицій у розвиток національної економіки та сприятиме її подальшій комплексній глобалізації.

Глобалізація світової економіки передбачає першочергове формування такого інформаційного простору, в якому окрім міжнародних капіталів, товарів й послуг, відбувається вільне переміщення інноваційних інформаційних потоків, зокрема щодо впровадження нових ідеологій та пріоритетних концепцій в сучасному інституціональному середовищі її розвитку.

Сама по собі глобалізація, в одній із ключових своїх підсистем, передбачає формування міжнародного інформаційного простору. В такому аспекті, феномен актуарного обліку в світовій економіці XXI століття є свого роду викликом для виходу національної облікової системи на світову арену, поза окреслені вітчизняні рамки його традиційної системи. Та стає надпотужним імпульсом для створення сприятливого ґрунту в рамках побудови нових економічних відносин.

Потреба у переході України на актуарну стадію розвитку бухгалтерського обліку перш за все обумовлена необхідністю подолання «агентських конфліктів» на підприємствах корпоративної форми управління. Оскільки першочергова проблема ефективного керування корпорацією, чи то вітчизняною, чи то, із іноземними інвестиціями, полягає у врегулюванні агентських протиріч, між її власниками (акціонерами) та найманими менеджерами вищих ланок управління. Така проблема не суміжності інтересів, викликана тим, що стратегічні цілі перших та останніх – достеменно не збігаються, хоча в цілковитій єдності вони зводяться до примноження багатства (хоча й тільки у власних пріоритетних інтересах). Тобто прерогатива його збільшення, з точки керівників вищих ланок кресання бізнесу, не завжди забезпечує реалізацію пріоритетних цілей власників компаній, в рамках політики зростання дивідендів.

Як відмічає Ж. Рішар: «...основна причина потреби переходу на нову стадію обліку обумовлена саме проблемою дивідендів, зокрема це стосується облікових процедур, які базуються на теорії ймовірності та фінансовій статистиці, тобто складних актуарних розрахунках, сприяють розподілу дивідендів із початку інвестиційного циклу, навіть за умов відсутності доходів...» [4, с.99 – 100].

В традиційній «теорії справедливих угод» виокремлюють два різновиди основних конфліктних питань, які підлягають вирішенню на підприємствах корпоративного типу. Першочергово це стосується аспектів *ex ante* та *ex post*. Перший, із яких, стосується етапу укладання відповідних договірних взаємовідносин, оцінки найбільш оптимальних умов договору, безпосередньо аналізу прерогатив потенційного партнера у порівнянні із іншими альтернативними варіантами, та оцінки реальних

вигод од його укладання в цілому. Що стосується аспекту (ex post), то він безпосередньо пов'язаний із процесом моніторингу за виконанням укладеного договору [14].

Теорія ex ante, що носить назву «теорія агентських відносин», в свою чергу, розподіляється на ex ante та ex post проблеми. В обох випадках мова йде про вирішення проблеми «опортунізму» економічних агентів, що чинить опір укладанню ефективних угод. При цьому розрізняють два різновиди опортунізму: до контрактний та після контрактний. В сучасній економічній науці, зокрема у працях О.І. Уільямсона, під опортунізмом розуміють: «слідування своїм інтересам, в тому числі неправдивим шляхом, включаючи такі явні форми обману, як: неправда, крадіжка, шахрайство тощо. Більш частіше опортунізм може приймати активну і пасивну форму, тобто знаходити прояв: ex ante та ex post» [14, с. 99].

Кожна, із концепцій розвитку бухгалтерського обліку (статична, динамічна та актуарна), надавала перевагу, або ж іншими словами базувалась, на відповідному пріоритетному підході до оцінки майнових об'єктів та застосовувала специфічну, та характерну лише їй облікову концепцію, у відповідності до якої формувалося її змістове наповнення. Оскільки Україна, вступила в епоху ХХІ ст., то для неї характерною, у світовому масштабі глобалізації економіки, стає третя – актуарна стадія розвитку бухгалтерського обліку, що надає перевагу оцінці за справедливою вартістю.

Так у відповідності до ст.33 НС 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [1], справедлива вартість активу дорівнює його ринковій вартості у разі можливості її визначення у порядку, встановленому цим та іншими національними стандартами

Тобто бухгалтерський актуарний облік слугує фундаментом для укладання справедливих угод між управлінцями вищих ланок корпорації та безпосередньо її власниками, що прийняли рішення про вкладення в її капітал власних фінансових ресурсів.

В цілковито новій актуарній обліковій ідеології реалізовано дієвий алгоритм оцінки вартості корпорації на підставі даних актуарної фінансової звітності, що досить детально розкритий у працях зарубіжних науковців В.Б. Івашкевича та А.І. Шигаєва [5], та знайшов реалізацію в світовій обліковій практиці. Це першочергово стосується застосування аналітичних моделей оцінки аномального зростання чистого прибутку, моделі залишкового операційного прибутку, алгоритму обчислення економічної вартості чистих фінансових зобов'язань, оцінки приросту економічної вартості чистих активів, та найважливіше –

аналізу сукупного прибутку із врахуванням реінвестування дивідендів (cum-dividend earnings) з позиції власників бізнесу, за активного ринку капіталу.

Сам термін «актуарій» (від лат. actuaries – скорописець) – характеризує спеціаліста з оцінки ризиків, фінансового аналітика і консультанта у сфері страхування; людину, яка застосовує на практиці актуарну математику. Офіційно вповноважена особа, яка має відповідну фахову підготовку та обчислює страхові тарифи. На актуарія покладається відповідальність за те, щоб страхові фонди були достатніми на той момент, коли страховику доведеться виконувати свої зобов'язання за договорами страхування. В світовій обліковій практиці, професія актуарія виступає однією з найбільш пріоритетних та користується попитом серед роботодавців протягом уже досить тривалого періоду часу [6].

Як відмічає А.І. Шигаєв, у своїй праці «Актуарний облік та використання його даних для управління» [5], термін «актуарний» вперше зустрічається у таких давньоримських авторів, як Луція Марка Аннея Сенеки, Гая Светоній Транквілли, Петронія Арбітра, Требеллія Полліона), також вчений зазначає, що словник іншомовних слів трактує термін «актуаріус»: 1) скорописець; 2) інтендант; завідуючий продовольством. Крім того, при застосуванні в якості прикметника термін «актуаріус» трактувався, як «легко привести в рух, рухливий, швидкохідний».

В стародавньому Римі актуаріус вів протоколи засідань Сенату й записував рішення Сенату (Acta Senatus). В ранніх виданнях Британської універсальної енциклопедії (англ. Encyclopaedia Britannica), що вважається найстарішою англomовною енциклопедією зазначено, що в Римській Імперії актуаріями називали офіцерів, що відповідали за майнові цінності (тобто інтенданти), які здійснювали ведення бухгалтерського обліку в армії, отримували зерно від комірників та постачали його солдатам [5, с.14].

Термін «інтендант» (від фр. intendant – управляючий, надзирач), у Франції першочергово характеризував особу, яка відповідала за певний сектор управління (торгівлю, фінансами, нерухомістю, тощо), і лише згодом, даний термін став характеризувати посадову особу військового відомства, або службовця по інтендантській частині. Так само, як в Стародавньому Римі посада актуарія, так і в Україні досить шанованою була посада «писаря», яка часто окрім знання системи діловодства, потребувала застосування низки, як аналітичних так і дипломатичних функцій, й базувалася на оцінці ймовірності настання ризиків при

прийнятті відповідних рішень. Саме в епоху античності в Римі, актуарій – це скорописець, писар, діловод, секретар, така посада вимагала низки аналітичних й дипломатичних здібностей. Варто згадати про стародавні храмові господарства Близького Сходу, зокрема Шумер, Єгипет, Вавілон та Ассирію, де при досить незначному прошарку писемних людей, саме на останніх було покладено цілий комплекс функцій, серед числа яких: управлінські, аналітичні, фінансові, облікові тощо [6].

На сучасному етапі розвитку актуарної системи в Україні, посада актуарія потребує ґрунтовних знань з математики, статистики й теорії ймовірності. Оскільки, саме актуарій повинен досконало володіти методикою здійснення актуарних розрахунків та дієвим апаратом фінансової математики та теорії ймовірності.

За даними відомого американського журналу «News & World Report» [7], що знаходиться на рівні із такими відомими виданнями, як «Time» та «Newsweek», що став досить популярним завдяки своїй системі ранжування, саме професія актуарія внесена до переліку 25-ти найпрестижніших світових фахових спрямувань [6].

Такі висновки були згодом підкріплені публічною інформацією, оприлюдненою на офіційному веб-сайті CareerCast [8], де робота актуарія зайняла перше місце згідно даних соціологічного опитування в Сполучених Штатах Америки. В ході такого дослідження до уваги було взято наступні ключові критерії: оточення, рівень заробітної плати, перспективи роботи, рівень фізичного навантаження та стресостійкість під час виконання роботи.

Для України, як суверенної держави, перші актуарії з'явилися лише в епоху проголошення її незалежності. Для даного етапу розвитку вітчизняної економіки була характерною її трансформація в ринкову, окрім того в даний період з'являються перші страхові компанії. Саме в страхових компаніях актуарій виконував роботу, щодо оцінки ризиків, розрахунку страхових тарифів, збитковості, оцінки страхових резервів. Задля того, що практично провадити актуарну діяльність, необхідно отримати відповідне Свідоцтво на право займатися актуарними розрахунками та посвідчувати їх відповідно до Кваліфікаційних вимог для осіб, які можуть займатися актуарними розрахунками. Зазначені вимоги, передбачають відповідну попередню здачу низки кваліфікаційних екзаменів за однією з відомих міжнародних систем фахової підготовки актуаріїв, зокрема Британського Інституту Актуаріїв (ВІюА) та Американського товариства актуаріїв (Society of Actuaries, США) [6].

В умовах глобалізації економіки України власна система підготовки актуаріїв розвивається досить швидкими темпами. Створено

сприятливі умови щодо підготовки фахівців, рівень підготовки яких отримає міжнародне визнання. Серед числа провідних установ, які активно всебічно сприяють розвитку актуарної освіти в Україні варто виділити Товариство актуаріїв України (ТАУ) [9], Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [10], та низку вищих навчальних закладів.

Товариство актуаріїв України (ТАУ) – це неприбуткова громадська організація, що об'єднує актуаріїв та всебічно сприяє розвитку актуарної професії в Україні. Членство в ТАУ мають кваліфіковані актуарії, що приймають активну участь в розбудові вітчизняного національного ринку, підготовці нових законодавчих актів, покращенні методологічного забезпечення страхової галузі [9].

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), є державним колегіальним органом, підпорядкованим Президенту України, підзвітним Верховній Раді України. Нацкомфінпослуг здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг у межах, визначених законодавством [10].

Окрім того, підготовка фахівців за магістерською програмою «Актуарна і фінансова математика», що включена до спеціальності 111 «Математика», у відповідності до Переліку галузей і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, який затверджений постановою КМУ від 29 квітня 2015 р. № 266 [3] активно здійснюється у вищих навчальних закладах України. Випускники вищих, за вищезазначеною спеціальністю, одержують кваліфікацію 2121.2 «Актуарій» у відповідності до Класифікатора професій ДК003:2010 [11].

В Європі в період середньовіччя термін «актуаріус» застосовувався для характеристик справи та професії реєстратора, обліковця майна та боргових зобов'язань, який в епоху сьогодення був замінений терміном «бухгалтер» та «секретар». Безпосередньо, як вже відмічалось, термін «актуарій» і в умовах сучасності характеризує спеціаліста з оцінки ризиків, фінансового аналітика у сфері страхування, людину, яка застосовує на практиці фінансову математику та складний апарат теорії ймовірності [6].

В Україні в епоху ХХІ століття актуарні розрахунки здійснюють актуарії – громадяни, які мають кваліфікаційний атестат та виконують на основі трудового або цивільно-правового договору з інвестором діяльність по оцінці його інвестиційних проектів та, окрім того, відповідно до Закону України «Про страхування» здійснюють розрахунки щодо відшкодування отриманих збитків клієнту страхової

компанії. Тобто, перш за все, актуарій – це професіонал, що має досвід оцінки фінансових наслідків можливих подій. Від актуарія вимагається розуміння стохастичної природи ризиків, що притаманні активам, і досвід застосування аналітичних моделей [12].

У працях зарубіжних науковців актуарний бухгалтерський облік означено, як облік, що цілковито та повністю спрямований на формування іміджу ринкової привабливості підприємства, окрім того, це не повернення до статичного обліку і не оцінка окремих об'єктів з метою покриття боргових зобов'язань. Це розрахунок вартості майна підприємства за умов його продажу або придбання як цілісного майнового комплексу, засіб для залучення нових власників [5].

Проведене детальне та всебічне розкриття етимологічної природи походження актуарного обліку у власних наукових дослідженнях, а також вивчення його теоретико-методологічних основ дає змогу запропонувати наступне трактування терміну дослідження: актуарний бухгалтерський облік – це складна динамічна система, що базується на методах дескриптивного, простого, подвійного та потрійного записів та надає ґрунтовну інформацію про ринкову вартість підприємства у тривимірному просторі на базі застосування потрійної системи рахівництва. Із наведеного визначення, помітно, що актуарний облік оперує низкою досить специфічних метододів, серед яких варто виокремити метод дискрептивного запису, який варто активно застосовувати при відображенні змісту господарських операцій на актуарних рахунках.

Термін «дескриптивний» (від англ. descriptive – описовий; та від лат. describere – записувати; який описує щось, вдається до опису) лежить в основі дискрептивної методології. Сама по собі дискрептивна методологія виступає першочергово в якості вчення про структуру певного наукового пізнання, його закономірностей та слугує орієнтиром в процесі дослідження, в той час як прескриптивна – спрямована на регулювання діяльності [6].

За змістом дескриптивний аналіз здійснюють на підставі уже існуючого ретроспективного опису вже здійснених процесів наукового пізнання. В основі дескриптивного аналізу лежить побудова дескриптивних моделей (від англ. description model) – це моделі, які призначені для опису та пояснення факторів спостереження або прогноз поведінки об'єктів, на відміну від нормативних моделей, призначених для знаходження бажаного (або оптимального) стану об'єкта [13].

Із врахуванням вищевикладеного метод дискрептивного запису в системі актуарного бухгалтерського обліку пропонуємо трактувати

наступним чином: дескриптивний запис – це спосіб ведення бухгалтерського актуарного обліку, при якому кожна описова (дескриптивна) зміна стану засобів (операційних та фінансових активів та зобов'язань) господарюючого суб'єкта відображається на основі прогнозу їх поведінки по крайній мірі на двох або трьох (потрійний запис) актуарних рахунках, забезпечуючи загальний актуарний баланс в рамках потрійної системи рахівництва.

Висновки своїх пояснень потрійної облікової системи, як досить тривалий час виставлялась на противагу традиційній італійській бухгалтерії зустрічаються у працях зарубіжних науковців, зокрема Й. Іджирі зазначає, що «... обчислення багатства за потрійною системою рахівництва може бути здійснене без вищої за рівнем структури, такої як облік динамки та облік сили» [15].

Вчений розробив цілісну систему рахунків сили, серед яких виокремив дві групи: внутрішні сили (інвестиційні сили; ліквідаційні сили; робочу силу; виробничі сили; ринкові сили; фінансові сили) та зовнішні сили (до яких відніс конкуруючі сили економічні сили; урядові сили міжнародні сили; природні сили та різні сили) [12].

Саме актуарний бухгалтерський облік покликаний забезпечити необхідне наповнення потенціалу розвитку бізнесу. В силу чого, його фундамент слід будувати на цілком новій пріоритетній системі рахунків, що б враховувала силу змін як внутрішнього так і зовнішнього середовища суб'єкта господарювання. Тобто мова йде, про вище розглянуту систему рахунків сили, потрійної системи рахівництва, в рамках концепції актуарного бухгалтерського обліку.

Таку модель в епоху інноваційного трьохвимірною формату, нами запропоновано характеризувати як 3-Д модель сучасного облікового вчення, що базується потрійній системі рахівництва в системі актуарного бухгалтерського обліку.

Загалом «потрійна» форма рахівництва називається тому, що: передбачає три паралелі: запис (хронологічний), обліки (синтетичний), звіт (зведений); реєстрація фактів фінансово-господарської діяльності ведеться по трьом групувальним сукупностям: прихід, розхід, залишок; при реєстрації використовується три види документів: первинні, Журнал (Книга обліку), Звіт (являється трьохповерховою); в обліку використовуються три рахунки: «Цінності», «Каса» і «Капітал» (являється трьохвіконною). Зарубіжний представник бухгалтерської думки та новаторства в обліку Ф.В. Єзерський (1836 – 1916), всебічно обґрунтовував потенційну необхідність впровадження потрійної системи рахівництва з виокремленням відповідних рахунків. Проте світове

співтовариство досить негативно та без особливого ентузіазму сприйняло новаторські підходи дослідника, який досить жорстко критикував італійську систему подвійної бухгалтерії. Ф.В. Єзерський і взявся за створення форми, яка на його думку, повинна була забезпечити розрахунок прибутку після кожної господарської операції. Таку форму рахівництва вчений назвав «трьохвіконною» або «трьохповерховою» [12].

Саме потрібна система рахівництва, на нашу думку, в міру розвитку людської цивілізації, повинна набути 3Д-формату вимірювання та реєстрації фактів господарської діяльності суб'єктів ринку. Особливої актуальності, такий вимір набуває, в умовах глобалізації економіки. Потрійний вимір представлення облікової інформації формує сприятливий ґрунт для залучення іноземних інвестицій у розвиток національної економіки.

В попередніх наших дослідження [12; 13] із врахуванням підходів зарубіжних вчених А.И. Шигаев та В.Б. Івашкевича [5], йшлося про розмежування, або так звану «дихотомію» між операційною та фінансовою діяльністю, що притаманна системі актуарного бухгалтерського обліку. У відповідності до розмежування цих видів діяльності в актуарному обліку виділяються операційні та фінансові активи (ОА; ФА), операційні та фінансові зобов'язання (ОЗ; ФЗ) і власний капітал (ВК). Залежність між ними виходячи із змісту традиційного балансового рівняння:

$$\text{Активи} = \text{Зобов'язання} + \text{Власний капітал}, \quad (1)$$

можна представити наступним чином:

$$OA + \Phi A = OZ + \Phi Z + BK, \quad (2)$$

Вищенаведене рівняння дозволяє згрупувати господарські засоби за видами (складом і розміщенням) та джерелами формування і на цій основі скласти бухгалтерський актуарний баланс. Форма актуарного бухгалтерського балансу, досить кардинально відрізняється від традиційного Балансу (Звіту про фінансовий стан) в системі фінансового обліку, оскільки в ній в рамках дихотомії між фінансовою та операційною діяльністю.

Ліва частина актуарного бухгалтерського балансу, тобто актив, характеризує операційну діяльність суб'єкта господарювання на певний момент часу (тобто на дату складання актуарної фінансової звітності) та

показує величину чистих операційних активів (тобто чисту облікову вартість економічних ресурсів), які використовуються при здійсненні господарських операцій. Права сторона актуарного бухгалтерського балансу, що називається пасивом, характеризує фінансову діяльність корпорації та показує джерела фінансування операційної діяльності. При цьому традиційне балансове рівняння бухгалтерського обліку модифікується та набуває форму статичного балансового рівняння актуарного обліку [5].

Така структура актуарного балансу, створює сприятливе інформаційне підґрунтя для задоволення всезростаючих потреб як реальних так і потенційних інвесторів, але водночас сприяє врегулюванню внутрішньо корпоративних конфліктів (або так званих «агентських протиріч») між власниками бізнесу (акціонерами) та менеджерами. Оскільки актуарний баланс формує реальну картину про потенціал зміни ринкової вартості бізнесу, розмежовує фінансову та операційну діяльність, та слугує реальним віддзеркаленням потоків руху фінансових ресурсів в ході господарського циклу.

Окрім того, застосування дескриптивного (потрійного запису) в рамках запропонованої нами 3-Д моделі актуарного бухгалтерського обліку (в паралельній проекції до потрійної системи рахівництва) дає змогу із застосуванням актуарних рахунків сили, які варто виокремити в окремий 10 клас «Актуарні рахунки» діючого Плану рахунків [2] формувати перспективну картину зміни економічного потенціалу бізнесу, навіть за умови його продажу, як цілісного майнового комплексу (ЦМК). Практичне запровадження 3-Д формату актуарного бухгалтерського обліку, в рамках удосконалення сучасного облікового вчення, у відповідь на економічні виклики та в умовах цілковитої та повної глобалізації суспільства, сприятиме виходу вітчизняної облікової системи із звичних рамок на пріоритетно нову щабліну розвитку, та забезпечить збільшення інвестиційних потоків у національну економічну систему.

Література

1. Загальні засади оцінки майна і майнових прав : Національний стандарт №1 затверджений Постановою КМУ від 10 вересня 2003 р. № 1440 (зі змінами від 15.04.2015р.) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції по

- його використанню: Наказ МФУ № 291 від 30.11.99р. : за станом на 18 червн. 2015 р. №573 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
3. Перелік галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти : Постанова КМУ № 266 від 29 квітня 2015 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pon.org.ua/novyny/4042-zatverdzheno-novij-perelik-specialnostej-za.html>
 4. Ришар Ж. Победа «динамического» бухгалтерського учета прусских железных дорог над финансовой и патримональной моделями учета (1838 – 1884): ранняя иллюстрация появления второй стадии капиталистического финансового учета и свидетельства против теории агенства и теории оправданий / Ж. Ришар // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014, №18(347). – Экономика. Вып. 46. – С. 94 – 102.
 5. 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.
 6. Вікіпедія : Вільна енциклопедія / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
 7. News & World Report : Офіційний веб-сайт / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.usnews.com/>
 8. CareerCast : Офіційний веб-сайт / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.careercast.com/jobs-rated/worst-jobs-2016>
 9. Товариство актуаріїв України: Офіційний веб-сайт / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : / <http://www.actuary.in.ua/>
 10. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг : Офіційний веб-сайт / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/>
 11. Класифікатора професій ДК003:2010 : Офіційний веб-сайт / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dk003.com/>
 12. Маначинська Ю.А. Актуарне підґрунтя потрійної системи рахівництва в контексті вдосконалення внутрішньогосподарського контролю / Ю.А. Маначинська, В.І. Євдошак // Економічний часопис-XXI / Economic annals-XXI : Науковий журнал. – К. : Ін-т суспіл. Трансформації, Ін-т світової екон. і міжнар. відносин, 2015. – Вип. № 1 – 2 (2). – С.67 – 70.
 13. Маначинська Ю.А. Дескриптивний запис в системі бухгалтерського актуарного обліку / Ю.А. Маначинська // British Journal of Science, Education and Culture : Британський журнал науки и образования. –

London : London University Press, 2014. – No 1.(5). – January-June. – Volume IV. – P.651 – 655.

14. Williamson O. E. Corporate Finance and Corporate Governance // Journal of Finance. 1988. Vol. 43. N 3. pp. 567 – 590.
15. Ijiri Yuri. The foundation of Accounting Measurement, Englewood Cliffs. – New Jersey, 1967. – P. 227 – 243.

Мисюк В.О.,

аспірант кафедри фінансового аудиту,
Київський національний торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МЕДІЙНОГО РИНКУ

Виклики сучасного бізнес-середовища, які щоденно постають перед суб'єктами господарювання що здійснюють свою діяльність на території України, створюють умови для активного розвитку інституту реклами на вітчизняному ринку. В свою ж чергу, обертів набирає не тільки діяльність виробничо-торгівельних підприємств щодо розширення асортименту товарів, послуг та використання різного роду маркетингових комунікацій для того щоб зайняти достойні конкурентні позиції, такі тенденції стимулюють диференціацію послуг медійних компаній, що в свою чергу впливає на їх обсяги діяльності та форму організації внутрішнього контролю.

На сьогодні, в Україні сформувалася основна тенденція маркетингово-комунікативної діяльності, суть якої полягає в побудові рекламної стратегії, з метою впливу на всі сфери людської діяльності. Така тенденція на сьогодні представлена на маркетингово-комунікаційному ринку не тільки України, але і світу. Як результат, рекламодавці збільшують обсяги продаж, а медійні компанії на цьому заробляють гроші. При цьому, розглядаючи медійні компанії, потрібно звернути увагу, що це не тільки рекламні та креативні агентства, але і радіостанції, телеканали, які не тільки надають послуги з розміщення реклами, але і реалізують свої власні проекти, які також як і будь-який новий товар на ринку, потребують просування. Основна і вагома різниця у діяльності виробничо-торгівельних та медійних підприємств полягає в тому, що перші можуть реалізовувати свою маркетингово-комунікативну

діяльність тільки в межах тих дій, які вони здатні виконати господарським способом, а вся інша діяльність здійснюється тільки підрядним. Що ж стосується медійних компаній, то вони завжди можуть використати напрямок своєї діяльності в цілях розміщення інформації. При цьому, особливу увагу потрібно присвятити дослідженню легітимності розміщення такої інформації, правильності відображення таких операцій в обліку, а також дослідженню обґрунтованості встановлення цін через існування монопольного середовища на ринку та узгодженню інтересів рекламодавця з суб'єктом, який займається розміщенням реклами, в рамках існування такого терміну як «комунікативні бонуси», які отримує медійна компанія, займаючись розміщенням реклами рекламодавця.

Питанням дослідження розвитку рекламно-комунікаційного ринку України, контролю та аудиту були присвячені теоретичні та методологічні праці Мниха Є., Вітренко А., Новикова А., Хряпіної І., Дубовик Т., Дмитренко І., Максименко І, Щербакової Є. та інших.

Внесок вчених у розробку питання аналізу ринку та організації аудиту параметрів діяльності його суб'єктів носить фрагментарний характер, оскільки в переважній більшості робіт медійний ринок, облік його фінансових показників та їх аудит розглядаються окремо, таким чином залишаючи поза увагою причинно-наслідковий зв'язок між тенденціями розвитку галузі та специфікою організації аудиту діяльності її суб'єктів, які в свою чергу представлені різними організаційно-правовими формами. Створення медійних компаній у тій чи іншій організаційно-правовій формі в основному спричинене бізнес-процесами, які відбувалися як і на медійному ринку України, так і світу. Зазначені обставини обумовлюють необхідність проведення аудиту діяльності суб'єктів медіа ринку, адже це єдиний інструмент оцінки рівня їх соціальної відповідальності, проте за умов різних організаційно-правової форми їх функціонування специфіка його організації залишається недостатньо дослідженою.

Основним і вагомим регулятором процесів, які впливають на зміну структури, регулювання та формування медійного ринку України є його обсяги, виходячи з тенденцій розвитку світового ринку. Формування попиту на маркетингово-комунікаційні послуги в країні стимулює розвиток і диференціацію галузі, що, у свою чергу може визначати особливості здійснення контролю, адже зміна обсягів ринку впливатиме на його структуру та контрольні процеси в окремій компанії зокрема (табл.1).

Аналізуючи інформацію наведену у таб.1, можемо констатувати, що прогнозована політична і економічна ситуація на 2014 рік серйозно позначилися на обсягу рекламного ринку України. Падіння в цілому по ринку становить близько 20%. Єдиний медіа-канал, який показав позитивний результат – це інтернет.

В цілому, рекламний медіа ринок України в 2015 році в порівнянні з 2014 роком залишився практично незмінним, адже спостерігався ріст на 0,6%, при цьому його вагому частку складав ринок ТВ та радіо, що не дивно, адже саме ці два медійні напрямки представлені найбільшими холдингами в Україні.

Таблиця 1

Обсяг рекламно-комунікаційного ринку України за 2013-2015 рр., млн. грн. (без ПДВ) [14]

	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відносне відхилення 2014/2013 рр.	Відносне відхилення 2015/2014 рр.
МЕДІЙНА ЧАСТИНА РИНКУ					
ТВ-реклама	4940	3930	4164	-20,45	5,95
Радіо реклама	340	290	304	-14,71	4,83
Зовнішня реклама	1613	1030	952	-36,14	-7,58
Реклама в кінотеатрах	40	30	24	-25,00	-20,00
Інтернет-реклама	2050	2115	2355	3,17	11,35
ВСЬОГО МЕДІА РИНОК	11367	9065	9119	-20,25	0,60
НОН-МЕДІА ЧАСТИНА РИНКУ					
Маркетингові сервіси	2687	1672	1633	-37,77	-2,33
АК та гонорари	674	631	653	-6,38	3,49

Для визначення частки медійних компаній на рекламно-комунікаційному ринку України важливим є огляд основних показників їх діяльності (табл. 2).

Аналізуючи інформацію табл.2, потрібно звернути увагу на те, що наведені показники характеризують діяльність абсолютно всіх суб'єктів медійного ринку, включаючи тих, які відносяться до нього опосередковано, забезпечуючи діяльність великих медійних компаній. Так як статистика представляє середні значення, то вона характеризує

лише тенденцію розвитку ринку. Останнім часом медійний ринок поповнюється малими суб'єктами господарювання, які в більшій мірі створюються з ціллю використання їх у власних інтересах. За такої ситуації показники їх фінансової діяльності здебільшого є збитковими, що негативно позначається на загальних результатах по галузі.

Частка представників медійної галузі в загальній кількості зареєстрованих суб'єктів господарювання в Україні становить приблизно 4%, відповідно, орієнтовно таку ж частину становлять їх витрати на маркетингові комунікації (рис.1).

Порівнявши фінансовий результат діяльності медійних компаній з обсягом витрат на їх маркетингово-комунікативну діяльність, виникає питання транспарентності оприлюдненої інформації про діяльність представників цього сектора ринку.

Таблиця 2

Основні показники активності медійних компаній України у 2013-2015 рр. [15]

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відносне відхилення 2014/2013 рр.	Відносне відхилення 2015/2014 рр.
Кількість суб'єктів господарювання, зареєстрованих у секції J (Інформація та телекомунікації) та М-73 (Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку) КВЕД 2010-2014, одиниць	100241,6	130355,0	130490,0	30,0	0,1
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності, млн.грн	117812,2	128511,5	129282,6	9,1	0,6
Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності, млн.грн	3682,8	-31472,4	-22502,4	-954,5	-28,5

Завдяки результатам проведеного анкетування 15 найбільших компаній медійного ринку України, нами встановлено обсяг витрат на здійснені маркетингові комунікації. Зокрема респондентами в рік на маркетингово-комунікативну діяльність витрачається близько 23 млн. грн., що опосередковано підтверджує інформацію представлену на рис.1, застосувавши метод екстраполяції результатів анкетування на решту представників ринку.

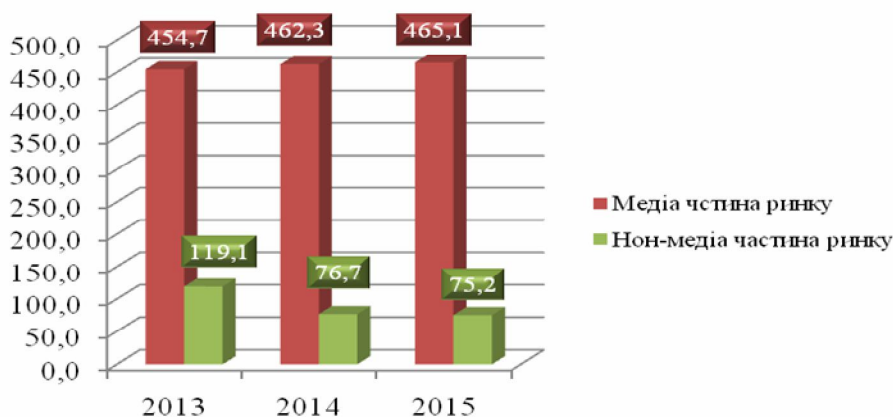


Рис. 1. Витрати на маркетингові комунікації медійними компаніями України за період з 2013-2015 рр., млн. грн.

Для порівняння, розглянемо обсяги медійного ринку світу та окремо взятих країн за 2015 рік (рис.2).

Інформація, що наведена на рис. 2, надає підстав констатувати, що медійний ринок України складає лише 1,6% від світового медійного ринку. Обсяги коштів, що витрачаються в кожній із представлених країн на маркетингово-комунікаційну діяльність значно перевищують показник вітчизняного медійного ринку.

Таким чином, в Україні рекламно-комунікаційна діяльність тільки набирає обертів, рушієм її розвитку є вплив медійних ринків провідних країн світу, адже саме завдяки розширенню мережі своїх представництв у країнах світу, вони поширюють політику та процедури здійснення такої діяльності в кожній із країн, адаптуючи їх під особливості розвитку окремо взятої країни. Саме тому, метою аудиту діяльності таких компаній повинно бути забезпечення транспарентності інформації про діяльність компанії, адже перш за все представлена інформація повинна інформувати власників бізнесу про доречність та ефективність інвестицій, тим самим роблячи Україну більш інвестиційно-привабливою та прозорою в рамках ведення бізнесу.

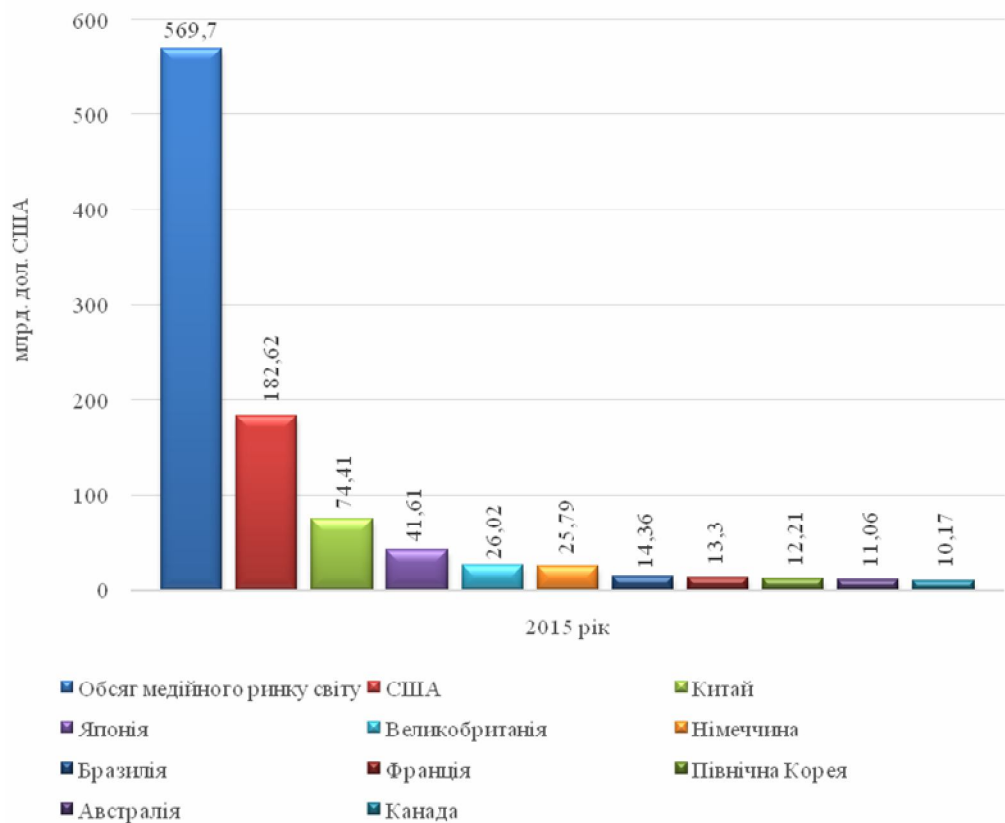


Рис. 2. Обсяги медійного ринку провідних країн та світу в цілому, 2015 р., млрд. дол. США [16]

Варто визнати, що на сьогодні медійний ринок України знаходиться під егідою холдингів ТВ, преси та радіо. Інші ж компанії, які надають маркетингово-комунікаційні послуги, мають значно простішу організаційну структуру (рис.3).

За результатами проведеного дослідження встановлено, що значну частку медійного ринку України становлять холдинги національного та іноземного походження, а також акціонерні товариства. Найбільш розвинені медійні напрямки представлені суб'єктами господарювання саме такої організаційно-правової форми (ТВ, радіо, преса). Що ж стосується інтернет сайтів, зовнішньої та внутрішньої реклами, то вони представлені у значно простішій формі, в основному – ТОВ та ФОП. Згідно положень вітчизняного та міжнародного законодавства [1, 2, 3], суб'єкти господарювання, що здійснюють свою діяльність у формі акціонерних товариств та холдингових компаній, а

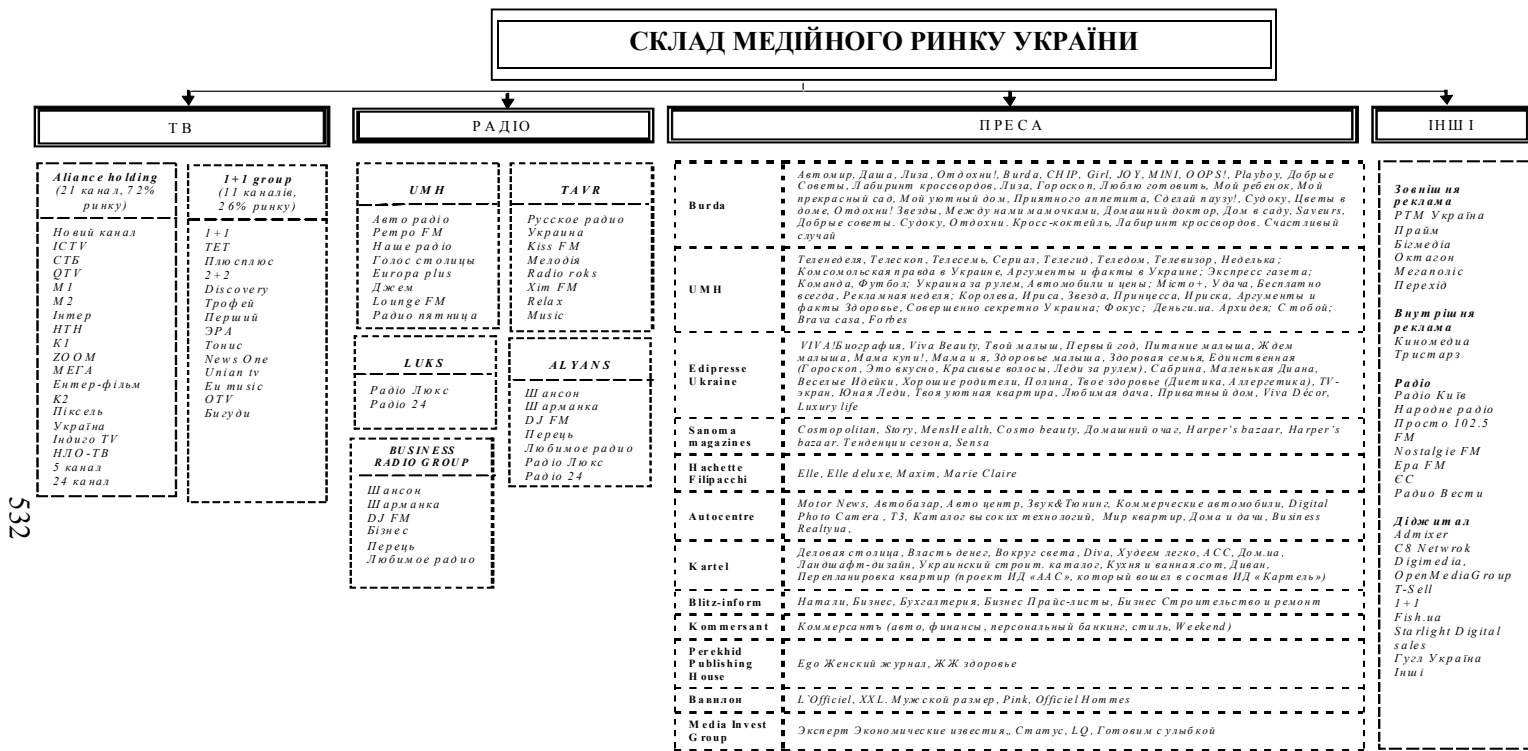
також ті, чий акції котируються на Міжнародній фондовій біржі, підлягають щорічному незалежному зовнішньому аудиту. Звичайно, трапляються випадки, коли зовнішній аудит проводиться з інших причин, для прикладу у договорі з клієнтом передбачене проведення аудиту медійної компанії в рамках договірних відносин у випадку проходження аудиту самим клієнтом. Виходячи з результатів проведеного дослідження встановлено, що абсолютно всі респонденти проходять щорічний обов'язковий аудит, при тому, що у багатьох випадках ця процедура відбувається далеко не один раз на рік.

Аудит компаній, що входять до складу міжнародних холдингів, як правило, проводиться аудиторськими компаніями великої четвірки, оскільки міжнародний рівень аудиту надає власникам бізнесу додаткового рівня впевненості в об'єктивності інформації. Також, значну роль у виборі аудиторської фірми відіграє міжнародна співпраця, коли окремий холдинг користується послугами конкретної аудиторської компанії, офіси якої знаходяться у тих же країнах де й представництва холдингу.

Особливий рівень якості інформації забезпечує аудит SOX, адже його процедури особливо спрямовані на оцінку системи внутрішнього контролю компанії, на її внутрішньо-корпоративне середовище, в якому формується та обробляється фінансова інформація, на основі якої приймаються управлінські рішення.

Не менш важливе значення для медійних компаній, діяльність яких організована у такій організаційно-правовій формі як холдинг чи акціонерне товариство, відіграють служби внутрішнього аудиту та контролю. Згідно результатів проведеного дослідження встановлено, що утримання служби внутрішнього аудиту можуть собі дозволити не всі медійні компанії, проте її окремі елементи у багатьох представлені. З респондентів, що пройшли анкетування служба внутрішнього аудиту представлена на 3-х суб'єктах, один з яких є міжнародним медійним холдингом, а два інші – вітчизняні ТВ-холдинги, що зовсім не дивно, адже відповідно до Закону України «Про холдингові компанії в Україні», такі структури повинні створювати відділ внутрішнього аудиту [2].

Для визначення особливостей організації внутрішнього аудиту вагоме значення відіграють результати досліджень, викладені у роботах [4, 5]. На думку автора [5], внутрішній аудит слід розглядати як елемент системи контролю власника за діяльністю органу (суб'єкта) оперативного управління суб'єкта господарювання, організовану вищим органом управління (зборами власників/засновників/акціонерів/ або уповноваженим органом (наглядовою радою) [5, с. 7].



532

Рис. 3. Склад найбільших представників медійного ринку України за видами медіа (розроблено автором)

У медійних компаніях, створених у формі акціонерних товариств, функції внутрішнього контролю виконує ревізор – окремо призначена особа. Повноваження та обов’язки ревізора визначаються статутом товариства, основними серед яких є перевірка господарсько-фінансової діяльності виконавчого органу товариства, його управлінь, дочірніх підприємств, філій. Решта суб’єктів медійної галузі України, до складу яких також входять холдинги, виконання зазначеної функції покладено на відділ внутрішнього контролю, окремого контролера, або ж аудитора. Важливого значення для розв’язання проблеми дослідження має ідентифікація типової для міжнародного медійного холдингу організаційної структури відділу внутрішнього аудиту (рис. 4).



Рис. 4. Організаційна структура відділу внутрішнього аудиту міжнародного медійного холдингу

Відділ внутрішнього аудиту міжнародного медійного холдингу має лінійно-штабну будову, де глобальний керівник відділу дає розпорядження локальним керівникам. Такий підхід досить доречний на великих підприємствах зі складною організаційною структурою та є виправданим, оскільки дає можливість головному офісу через регіональні відділи оперативно отримувати інформацію, яка узагальнюється і систематизується на кожному із вищих рівнів.

Роботу відділів внутрішнього аудиту організовує глобальний відділ, доводячи до відома загальний план проведення оцінки ефективності діяльності компанії, локальні відділи, в свою чергу, розробляють більш детальний план роботи, але з урахуванням вимог та термінів глобального плану. Кожного місяця відділ внутрішнього аудиту нижчого рівня звітується керівнику вищого рівня.

Варто зазначити, що функції внутрішнього контролю у таких структурах розподілені між працівниками фінансового відділу, наглядовою радою та ревізійною комісією.

Організаційна структура внутрішнього аудиту вітчизняних холдингів значно простіша та представлена відділом аудиту на один холдинг, який згідно плану проводить оцінку роботи компаній що до нього входять (рис.5).

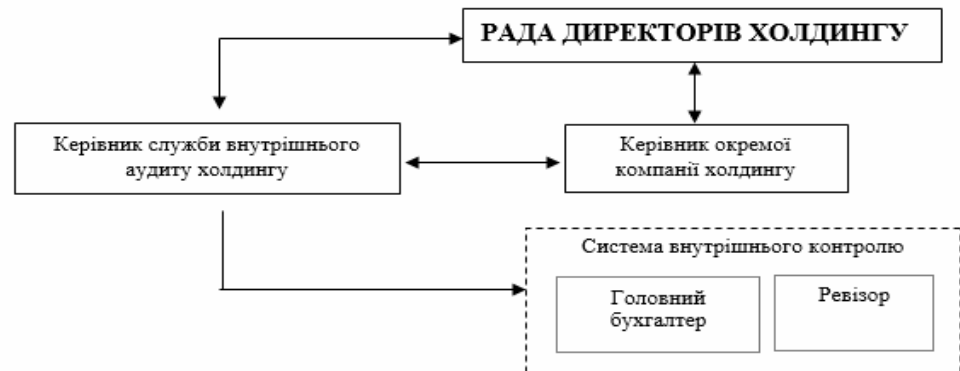


Рис. 5. Місце відділу внутрішнього аудиту в функціональній структурі вітчизняного холдингу

Характеризуючи інформацію, наведену на рис. 5, варто зазначити, що практично у всіх вітчизняних медійних холдингах-акціонерних товариствах функції внутрішнього контролю виконує ревізор, а про відділ внутрішнього аудиту згадується далеко не скрізь. Для вітчизняних компаній, створення відділу внутрішнього аудиту є перехідним етапом від ревізора до використання автоматизованих систем, але в першу чергу причиною цього є нестача коштів.

Недоліком існування такої організації відділу внутрішнього аудиту є те, що в даному випадку, контрольні повноваження головного бухгалтера дещо перебільшено, адже система бухгалтерського обліку перевіряється системою внутрішнього контролю, яка по суті є ширшим поняттям.

Дослідивши будову системи внутрішнього аудиту у міжнародних медійних компаніях, а також недоліки в організації внутрішнього контролю власника, нами визначені особливості організації, проведення та реалізації результатів внутрішнього аудиту вітчизняних медійних компаній (рис. 6).

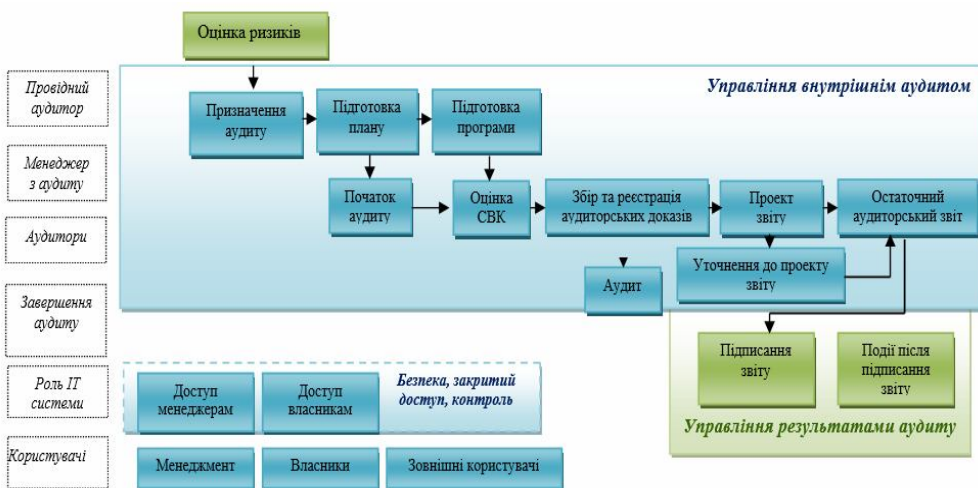


Рис. 6. Організація, проведення та реалізація результатів внутрішнього аудиту медійної компанії

Процес проведення внутрішнього аудиту міжнародними медійними компаніями практично не відрізняється від вітчизняної. Єдиною особливістю на яку потрібно звернути увагу є те, що в цій системі виділяється окреме місце ІТ-системі, адже повна автоматизація робочого процесу медійних компаній, а також системи внутрішнього контролю ставить за необхідність виділити значення ІТ-забезпечення у цьому процесі зокрема, та діяльності підприємства, в цілому.

Якість роботи внутрішнього аудиту чинить вплив і на проведення аудиторських перевірок зовнішніми аудиторами, адже ефективна робота відділу внутрішнього аудиту дозволяє зовнішнім аудиторам не проводити детальну перевірку, тому що зовнішній аудитор може певною мірою довіряти внутрішнім аудиторам у розкритті помилок і порушень. Тим не менш, в цьому і є певна перевага, адже кому як не внутрішнім аудиторам краще знати їх бізнес та властиві йому ризики. При цьому

істотно знижуються витрати часу на перевірку у зв'язку зі скороченням обсягу процедур. Однак, у даній ситуації не можна вважати, що відповідальність зовнішнього аудитора за висловлену ним думку щодо фінансової звітності компанії буде зменшена або розділена з внутрішніми аудиторами.

У свою чергу для внутрішніх аудиторів довіра з боку зовнішнього аудитора слугує одним з професійних орієнтирів і стимулює їх діяльність в рамках діючої на підприємстві системи внутрішнього контролю, яка потрібна для ефективного ведення бізнесу, збереження активів і досягнення максимально можливої повноти й точності облікових записів.

Для оцінки діяльності системи внутрішнього контролю міжнародних медійних компаній слід застосовувати розроблені великі секторальні матриці, де відповідно до назви процедури розписані детальні умови та критерії яким повинен відповідати результат її виконання. У вітчизняній практиці також використовуються матриці для оцінки якості контрольних процедур, але за своєю структурою вони є значно простішими.

Таким чином, необхідність та безальтернативність проведення аудиту показників діяльності медійних компаній, як зовнішнього так і внутрішнього, обумовлена впливом низки чинників, головними з яких є:

- законодавче регулювання. Це стосується доповнення та закріплення основних моментів процедури здійснення аудиту, починаючи від його видів, закінчуючи методикою проведення;
- специфіка бізнесу. Через специфіку галузі, багато часу у зовнішніх аудиторів витрачається на її дослідження, що практично не можливо зробити за такий короткий проміжок часу як передбачається програмою аудиту. В свою чергу, з метою економії коштів, фахівці залучаються досить рідко, при тому, що поєднання у людини глибоких знань з специфіки ведення медійного бізнесу та фінансового аудиту, є рідкістю, а збір доказів для підтвердження інформації медіа-аудиторів також потребує часу на створення системи узгодження роботи між аудиторами;
- політико-економічна ситуація і Україні. Вона не дає можливості побудувати довгострокові стратегії управління ризиками. В свою чергу для провідних країн світу такі стратегії є ключовими у веденні бізнесу;

- шахрайство персоналу. Ретельний аналіз шахрайства, що призвело до генезису законодавства SOX, повинно орієнтувати внутрішніх аудиторів, на те, щоб переглянути бізнес зверху до низу, а також збільшити обсяг оглядів в корпоративних офісах. Перевірки повинні включати не тільки щоденні операції, але конкретні місячні, квартальні та річні процеси управління, які суттєво впливають на фінансову звітність;
- зростаючі нормативні рекомендації та вимоги. Глобальне та національне нормативне середовище постійно змінюється. Умови і керівні принципи регулярно аналізуються і уточнюються з метою збереження їх ефективності;
- управління. Ідеальною основою корпоративного управління є система з семи переплетених елементів: ради директорів і її комітетів, правових і нормативних проблем, ділової практики і етики, розкриття інформації та прозорість, ERM, моніторингу та зв'язку. Внутрішній аудитор повинен розглянути кожен з цих елементів, і повідомляти про свої висновки у вигляді системи показників;
- ідентифікація та оцінка ризиків. Необхідно вивчати чи синхронізується процес оцінки ризиків з останніми змінами в організації, чи охоплює всі види діяльності, що проводяться компанією та чи включає в себе всі відповідні нормативні вимоги.

Отже, проведене дослідження надає підстави стверджувати, що вітчизняний медійний ринок швидко розвивається завдяки запровадженню найкращих взірців міжнародної практики. Звичайно, за обсягами ведення бізнесу Україні далеко до лідерів, однак обсяги коштів, що витрачаються компаніями на комунікаційну діяльність зростають.

Позитивна тенденція розвитку в діяльності медійних компаній зумовлює структурні перетворення на ринку, які потребують зміни його регулювання та адаптації процедур внутрішнього контролю до вітчизняної та зарубіжної практики. Слід констатувати, що медійний ринок України не має галузевої специфіки державного регулювання усіх питань, його суб'єкти функціонують в умовах вітчизняного базового регулювання та міжнародних політик глобальних партнерів. В свою чергу, такі умови ведення бізнесу чинять навантаження на бізнес і вимагають уніфікації підходів до здійснення контролю. В межах даної галузі, розроблення та запровадження ефективної системи контролю як

внутрішнього, так і зовнішнього є досить актуальним, оскільки більшість представників ринку функціонують у формі холдингів і мають монополне становище на ринку.

За результатами дослідження встановлено, що проведення внутрішнього та зовнішнього аудитів медійних компаній має відбуватися відповідно до їх організаційно-правової форми, а також норм господарського законодавства, недоліки його організації та проведення виникають вже в процесі реалізації аудиторських процедур. Встановлено, що організація внутрішнього аудиту вітчизняних медійних компаній значно поступається світовому рівневі, де в межах одного холдингу розроблена система внутрішнього аудиту різних рівнів, між якими налагоджені ефективні зв'язки. Така система комунікації в межах холдингу дає можливість оперативно вирішувати проблеми та надає доступ до постійного контролю процесів.

Визначено, що в умовах глобальної економіки та інтеграції медійних ринків, вітчизняна практика аудиту стикається з рядом викликів, які обумовлені різними рівнями розвитку та специфіки організації і ведення бізнесу. Холдингова система організації бізнесу потребує багаторівневого контролю як власника, так і керівників різних рівнів, а якість цього контролю повинна забезпечувати ефективна система внутрішнього аудиту з багатомірною мережею налагоджених зв'язків. Вітчизняна ж практика аудиту, на сьогодні має великий потенціал для вдосконалення, оскільки в умовах функціонування холдингів відкривається доступ до запровадження найкращого зарубіжного досвіду.

Література

1. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 № 514-VI: [Електронний ресурс]. Режим доступу -<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/514>.
2. Про холдингові компанії в Україні: Закон України від 15.03.2006 № 3528-IV [Електронний ресурс]. Режим доступу -<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>
3. Sarbanes-Oxley Act від 30.07.2002 р.: [Електронний ресурс]. Режим доступу -<http://www.soxlaw.com/s302.htm>
4. Контроль у системі інноваційного менеджменту підприємства : монографія / [Є.І. Мних, С.В. Бардаш, та ін.] за ред. Мниха Є.В. – Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011.- 452 с.

5. Бардаш С.В. Організаційно-правова ідентифікація внутрішнього контролю у приватному секторі економіки / С.В. Бардаш / Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки, № 4 (66). 2013. – С. 3-9.
6. Дубовик Т.В. Інтернет-маркетингові комунікації [Текст] : монографія / Т. В. Дубовик ; Київський нац. торговельно-економічний ун-т. – К. : [КНТЕУ], 2014. – 332 с.
7. Хаб'юк О. Концептуальні основи медіа-економіки: Монографія / О. Хаб'юк. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка. 2012. – 180 с.
8. Вітренко А. Процеси глобалізації світового ринку рекламних послуг та їх вплив на розвиток національного ринку реклами України – [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://liber.onu.edu.ua/orasunicode/index.php?ur/Source>.
9. Дмитренко И. Н. Информационно-регламентное обеспечение внутрифирменного контроля качества аудиторских услуг / И. Н. Дмитренко // Аудитор Украины. – 2009. – № 7 – 8. – С. 62–63.
10. Максименко І. Я. Внутрішній аудит: підвищення ефективності роботи та забезпечення прибутковості підприємства / І.Я. Максименко // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 294–296.
11. Новикова А.А. Методика аудита деятельности рекламный агентств [Электронный ресурс]: Дис.... канд. экон. наук : 08.00.12.-М.: РГБ, 2006
12. Хряпіна І.С. Управління витратами підприємства на маркетингові комунікації [Текст] : автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та упр. п-вами (за видами экон. діяльн.)» / Хряпіна Інна Сергіївна ; Харків. нац. экон. ун-т. – Х., 2010. – 20 с.
13. Щербакова Е.П. Проблемы регламентации и стандартизации функционирования внутреннего аудита в холдингах – [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.auditfin.com/fin/2013/2/2013_II_07_03.pdf
14. Офіційний сайт Всеукраїнської рекламної коаліції: [Електронний ресурс]. Режим доступу -<http://vrk.org.ua/adv/statistics>
15. Державна служба статистики України: [Електронний ресурс]. Режим доступу -<http://www.ukrstat.gov.ua>
16. Глобальний портал статистики: [Електронний ресурс]. Режим доступу -<http://www.statista.com>

Мілаш Л.М.,
канд. екон. наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Дяченко Н.В.,
ст. викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Дяченко К.С.,
асистент кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ГАРМОНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Сучасні інтеграційні процеси, активна співпраця України з міжнародними організаціями та фінансовими інституціями, викликають об'єктивну необхідність реформування вітчизняного бухгалтерського обліку в бюджетних організаціях.

Підвищеної уваги потребує адаптація та гармонізація діючого чинного законодавства у відповідності до міжнародних норм та стандартів, впровадження передового зарубіжного досвіду.

Зважаючи на той факт, що гармонізація та модернізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності в приватному секторі суттєво випереджає аналогічні процеси на державному рівні, нагального вирішення потребує система заходів, яка б дала поштовх:

- спрощенню прийняття рішень у системі державного управління та місцевого самоврядування;
- розвитку та забезпеченню відповідності вітчизняного бухгалтерського обліку бюджетних організацій сучасним потребам та вимогам щодо забезпечення прозорості та публічності інформації державних фінансів як для внутрішніх так і для зовнішніх користувачів;
- розробці та впровадженню національних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів (IPSAS);

Перші кроки до впровадження міжнародних нормативно-правових актів до вітчизняного законодавства було зроблено завдяки прийняттю ряду нормативно правових актів, серед яких:

- Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами, ратифікована Законом України від 10.11.1994 № 237/94-ВР [1];
- План дій «Україна – Європейський Союз. Європейська політика сусідства», схваленому Кабінетом Міністрів України та Радою з питань співробітництва між Україною і Європейським Союзом [2];

– Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки» від 16.01.2007 № 34 [3];

– Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр., яка міститься серед переліку заходів щодо виконання Плану дій Україна – ЄС, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 26.04.2007 № 238-р (розд. 7, ст. 68) [4];

– Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [5]

– Стратегія модернізації системи управління державними фінансами [6].

Окрім зазначених нормативно-правових актів, питання організації, реформування та гармонізації бухгалтерського обліку бюджетних організацій та державного сектору у своїх наукових працях розглядали такі вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких: Атамас П. Й., Джога Р. Т., Канева Т. В., Лемішовський В. І., Лучко М. Р., Марценяк Н. О., Мащенко К. С., Павлюк К. В., Рудченко Ю. С., Свірко С. В., Сушко Н. О., Ткаченко І.Т., Чечуліна О. О. [7-16] та інші.

Проте, вітчизняний бухгалтерський облік у бюджетних організаціях досі має ряд суперечностей та потребує реформування, що зумовлює актуальність роботи та проведення подальших досліджень.

Зокрема, досі поза увагою науковців залишились питання формування інформаційного забезпечення казначейського обслуговування державного бюджету в умовах модернізації управління системи державними фінансами, шляхом деталізації інформації, яка обробляється у режимі реального часу, що забезпечить формування бази даних із урахуванням управлінських потреб.

Метою дослідження є аналіз існуючих нормативно-правових актів та положень щодо гармонізації та адаптації чинних міжнародних норм у відповідності до національного законодавства та визначення складових інформаційного забезпечення казначейського обслуговування державного бюджету за доходами і витратами в умовах запровадження Плану рахунків.

Важливо зазначити, що діяльність бюджетних організацій має ряд особливостей, що насамперед зумовлюється необхідністю дотримання вимог законодавчих і нормативно-правових актів, якими регулюються бюджетні правовідносини в Україні, адже на відміну від приватного сектору, в бюджетній сфері існують особливості щодо систематизації та накопичення інформації за кодами бюджетної класифікації. Це питання набуває особливої актуальності, коли мова йде про доходи і витрати

державного бюджету в умовах запровадження нової методології бухгалтерського обліку державного сектора.

Основою інформаційного забезпечення казначейського обслуговування державного бюджету є дані бухгалтерського обліку і звітності про виконання державного бюджету. З огляду на це проведено аналіз нормативно-правового забезпечення гармонізації міжнародних норм у національне законодавство державного сектора.

Для досягнення поставленої мети реформи – удосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів (IPSAS), передбачалось здійснити основні заходи, представлені на рис. 1.

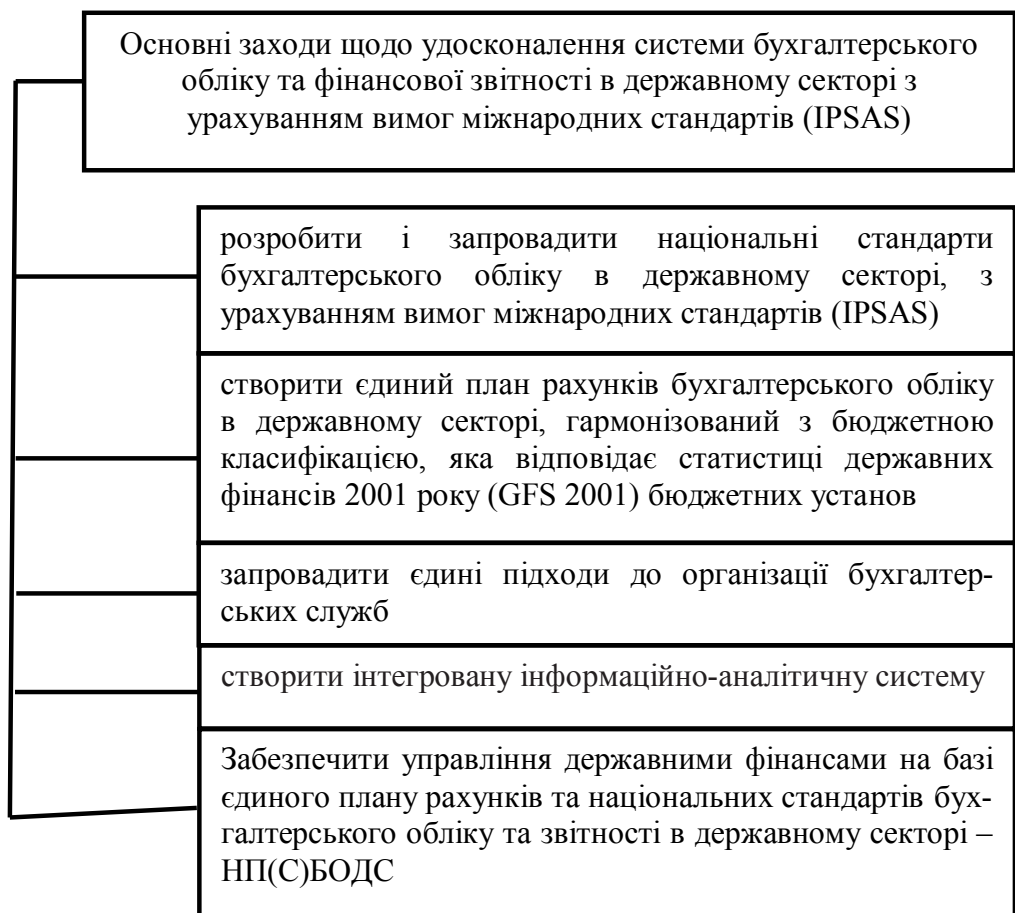


Рис. 1. Удосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів

Окрім запропонованих заходів, обов'язковим є систематичне удосконалення діючого чинного законодавства. Важливим кроком у цьому напрямі стало прийняття Бюджетного [17] та Податкового кодексів України [18], набрання чинності Національних стандартів бухгалтерського обліку і звітності у державному секторі, гармонізованих із міжнародними стандартами (табл. 1).

Таблиця 1

**Перелік національних положень (стандартів)
бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованих із
міжнародними стандартами [9]**

Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі	Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору
101 Подання фінансової звітності	МСБОДС 1 – Подання фінансових звітів МСБОДС 2 – Звіт про рух грошових коштів МСБОДС 14 – Події після дати звітності МСБОДС 20 – Розкриття інформації щодо зв'язаних сторін МСБОДС 24 – Представлення у фінансових звітах інформації про виконання бюджетів
102 Консолідована фінансова звітність	МСБОДС 6 – Консолідовані фінансові звіти та облік контрольованих суб'єктів господарювання МСБОДС 22 – Розкриття фінансової інформації про загальний державний сектор
103 Фінансова звітність за сегментами	МСБОДС 18 – Звітність за сегментами
105 Фінансова звітність в умовах гіперінфляції	МСБОДС 10 – Фінансова звітність в умовах гіперінфляції
121 Основні засоби	МСБОДС 17 – Основні засоби
122 Нематеріальні активи	
123 Запаси	МСБОДС 12 – Запаси
124 Доходи	МСБОДС 9 – Дохід від операцій обміну МСБОДС 23 – Дохід від необмінних операцій (податки та трансферти)
125 Зміни облікових оцінок та виправлення помилок	МСБОДС 3 – Чистий надлишок або дефіцит за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці
126 Оренда	МСБОДС 13 – Оренда
127 Зменшення корисності активів	МСБОДС 21 – Зменшення корисності активів, які не генерують грошові кошти МСБОДС 26 – Зменшення корисності активів, які генерують грошові кошти

Закінчення табл. 1

Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі	Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору
128 Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи	МСБОДС 19 – Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи
129 Інвестиційна нерухомість	МСБОДС 16 – Інвестиційна нерухомість
130 Вплив змін валютних курсів	МСБОДС 4 – Вплив змін валютних курсів
131 Будівельні контракти	МСБОДС 11 – Будівельні контракти
132 Виплати працівникам	МСБОДС 25 – Виплати працівникам
133 Фінансові інвестиції	МСБОДС 8 – Фінансова звітність про частки у спільних підприємствах МСБОДС 7 – Облік інвестицій в асоційовані компанії
134 Фінансові інструменти	МСБОДС 15 – Фінансові інструменти: розкриття та подання інформації
135 Витрати	МСБОДС 5 – Витрати на позику

Варто звернути увагу на порядок нумерації НП(С) БОДС. Для зручності застосування нумерація складається з трьох знаків. Національні положення (стандарти) фінансової звітності нумеруються починаючи зі 101-го стандарту; Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку нумеруються починаючи зі 121-го стандарту.

Питання фінансової звітності регулюють 4 НП(С)БОДС (101 «Подання фінансової звітності»; 102 «Консолідована фінансова звітність»; 103 «Фінансова звітність за сегментами»; 105 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»).

Питання бухгалтерського обліку регулюють 15 НП(С)БОДС (121 «Основні засоби», 122 «Нематеріальні активи», 123 «Запаси», 124 «Доходи», 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», 126 «Оренда», 127 «Зменшення корисності активів», 128 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи», 129 «Інвестиційна нерухомість», 130 «Вплив змін валютних курсів», 131 «Будівельні контракти», 132 «Виплати працівникам», 133 «Фінансові інвестиції», 134 «Фінансові інструменти», 135 «Витрати».

Фінансова звітність про виконання державного бюджету буде складатися згідно з НП(С)БОДС. Форми фінансової звітності затверджені НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності». Відповідно до НП(С)БОДС 101 фінансова звітність включає: Баланс; Звіт про фінансові результати; Звіт про рух грошових коштів; Звіт про власний капітал; Примітки до фінансової звітності, які будуть складатись органами Державної казначейської служби України.

НП(С)БОДС 102 визначає порядок і форми, за якими буде складатися консолідована фінансова звітність про виконання державного бюджету.

У 2015 році запроваджено 9 НП(С)БОДС.

Новий План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі затверджено у 2013 році наказом Міністерства фінансів України [19].

Цьому процесу передувало прийняття нових економічної класифікації видатків та плану рахунків бухгалтерського обліку. Зокрема, у 2012 році на виконання пункту 6 розділу III Плану дій щодо реалізації Стратегії розвитку державної статистики України на період до 2012 року [20], та забезпечення інтеграції бюджетної класифікації із планом рахунків, економічну класифікацію видатків бюджету приведено у відповідність із вимогами Статистики державних фінансів 2001 року (GFS 2001).

Економічну класифікацію видатків викладено у новій редакції відповідно до наказу Міністерства фінансів України [21]. Ця класифікація запроваджена з 1 січня 2013 року, і, відповідно, застосовується всіма учасниками бюджетного процесу на всіх стадіях. Сьогодні органи Казначейства вже застосовують її при відображенні у обліку операцій з виконання бюджетів за видатками бюджету, а також при складанні бюджетної звітності про виконання бюджетів.

Крім того, у бюджетному процесі застосовується ще одна категорія – кредитування за вирахуванням погашення. У новому плані рахунків для узагальнення і накопичення відповідної інформації передбачені синтетичні рахунки для обліку умовних доходів і витрат державного бюджету. Проте ці норми не узгоджуються із положеннями НП(С)БОДС 124 «Доходи» та 135 «Витрати». Наразі така розбіжність щодо групування доходів та витрат для складання фінансової і бюджетної звітності вирішується на рівні субрахунків синтетичного обліку. Бюджетна звітність складатиметься через відповідне групування даних субрахунків у поєднанні із бюджетною класифікацією.

Використання суб'єктами державного сектора уніфікованого плану рахунків дасть змогу забезпечити:

- відображення операцій і складання фінансової звітності відповідно до вимог національного законодавства, гармонізованого із міжнародними стандартами бухгалтерського обліку в державному секторі;
- відображення специфічних операцій Казначейства України (функція Казни та бюджетна функція);

- відображення усіх операцій через кореспонденцію рахунків окремо по виконанню кошторису та виконанню бюджетів [10, с. 233].

Задля застосування нового плану рахунків при відображенні у обліку операцій за доходами і витратами державного бюджету виникає потреба у дослідженні сучасної системи інформаційного забезпечення.

Зокрема, проведене дослідження дає змогу запропонувати основні складові інформації, яка обробляється у режимі реального часу за надходженнями за такими сегментами:

- код балансового рахунку за планом рахунків (4 знаки);
- символ звітності доходів, що відповідає коду бюджетної класифікації за доходами бюджету (1 знак);
- контрольний розряд системи електронних платежів Національного банку України (далі – СЕП НБУ) (1 знак);
- вид коштів бюджету (1 знак);
- код органів, що контролюють справляння надходжень бюджету (за винятком установ України, які функціонують за кордоном) (2 знаки);
- порядковий номер бюджету в межах області відповідно до Довідника адміністративно-територіальних одиниць (поле «id_key»), структура якого затверджується наказом Міністерства фінансів України (3 знаки).

Враховуючи те, що максимальна довжина інформації за аналітичними рахунками бухгалтерського обліку виконання бюджетів, яка надходить із СЕП НБУ, може мати виключно 14 знаків, то, відповідно, запропонована деталізація інформації налічує таку ж кількість знаків.

Основними складовими інформації за витратами державного бюджету пропонуємо визначити такі:

- код балансового рахунку за планом рахунків (4 знаки);
- контрольний розряд системи електронних платежів Національного банку України (далі – СЕП НБУ) (1 знак);
- вид коштів бюджету (1 знак);
- код типу рахунку, який присвоюється набору аналітичних параметрів. Залежно від коду типу рахунку можуть використовуватися такі параметри: код програмної класифікації видатків та кредитування державного бюджету; код функціональної класифікації видатків (3 знаки);
- код розпорядника бюджетних коштів (одержувача бюджетних коштів) за Єдиним реєстром розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів (5 знаків).

Застосування запропонованих підходів дасть змогу сформувати інформацію про доходи і витрати державного бюджету в процесі казначейського обслуговування, що забезпечить складання звітності користувачам.

Якість фінансової інформації про виконання бюджетів залежить від правильності оцінки економічних подій з точки зору їх безперервності, постійності і принципу. При цьому важливо знати, як вона формується в процесі бухгалтерського обліку і впливає на прийняття управлінських рішень, а також чи відповідає основним вимогам, що висуваються до облікової інформації: своєчасності; значимості; корисності; надійності; повноти; достовірності.

Зарубіжний досвід запровадження стандартів свідчить про складність цього процесу та необхідність великої підготовчої роботи з боку всіх учасників реформи. Найбільшу увагу варто приділити питанням: підготовки методичних рекомендацій щодо запровадження НП(С)БОДС, модернізації інформаційних і комунікаційних систем, які забезпечують автоматизовану обробку операцій та складання звітності; підготовки та перепідготовки усіх учасників реформи.

Таким чином, система обліку та звітності – це важлива інформаційна основа прийняття рішень в системі управління державними фінансами. Формування інформаційного забезпечення казначейського обслуговування державного бюджету за новими підходами дасть змогу удосконалити систему управління державними фінансами та забезпечити транспарентність даних фінансової та бюджетної звітності про виконання державного бюджету. Подальших досліджень потребують питання щодо законодавчого забезпечення розпочатих реформ у сфері державних фінансів.

Запровадження національних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектора з урахуванням міжнародних стандартів є важливою передумовою ефективного функціонування та визнання бухгалтерського обліку в державному секторі на міжнародному рівні.

Література

1. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами, ратифікована Законом України від 10.11.1994 № 237/94-ВР.
2. План дій «Україна – Європейський Союз. Європейська політика сусідства», схвалена КМУ від 12.02.2005 р.

3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки» від 16.01.2007 № 34
4. Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки [Електронний ресурс]. – Затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.07 р. № 34, 2007 – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>.
5. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [Електронний ресурс]. – Затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.10.07 р. № 911-р., 2007. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/911-2007-%D1%80>.
6. Стратегія модернізації системи управління державними фінансами [Електронний ресурс]. – Затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.10.07 р. № 888-р., 2007. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/888-2007-%D1%80>.
7. Марценяк Н.О. Реформування бухгалтерського обліку бюджетних установ: проблеми та перспективи / Н.О. Марценяк // Науковий вісник БДФА. – 2013. – № 4.- С. 346-351.
8. Сушко Н. І. Реформування бухгалтерського обліку виконання державного бюджету [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.04 / Н.І. Сушко : Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2004. – 20 с.
9. Ловінська Л. Г. Тенденції реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності державного сектору України [Текст]. – Л. Г. Ловінська, Н. І. Сушко // Фінанси України. – 2012. – № 7. – С. 84-100.
10. Ловінська Л. Г. Бухгалтерський облік і контроль державного сектору в умовах модернізації управління державними фінансами : у 2 т. / за ред. Л.Г. Ловінської. – Т. 1: Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі відповідно до міжнародних стандартів [Текст]. / Л.Г. Ловінська, Н.І. Сушко, С.В. Свірко та ін. – 2013. – 568 с. ISBN 978-966-2380-63-7, С. 233.
11. Сушко Н. Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі триває / Н. Сушко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 8-9. – С. 22- 27.
12. Сушко Н. Перспективи запровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в держсекторі / Н. Сушко // Баланс-бюджет. – 2012. – №4.- С. 2-4.
13. Лемішовський В.І. Бюджетні установи: бухгалтерський облік та оподаткування. – Львів: «Інтелект-Захід», 2007. – 1104 с.

14. Лучко М.Р., Хорунжак М.Н. Організація інформаційних систем і технологій обліку в бюджетних установах: Навчальний посібник. – Тернопіль: Видавець Стародубець В.О., 2002. – 178 с.
15. Павлюк К.В. Розвиток казначейської системи виконання Державного бюджету // Фінанси України. – 2006. – № 2. – С. 78-90.
16. Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація. – К.: КНЕУ, 2012. – 244 с.
17. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Державна казначейська служба України. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/>.
18. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Державна казначейська служба України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
19. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс]. – Затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.12.13 р. № 1203, 2013. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0161-14>.
20. Стратегії розвитку державної статистики на період до 2012 року [Електронний ресурс]. – Затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 05.11.08 р. № 1413-р, 2008. – Режим доступу : <http://uapravo.net/akty/zakon-resolution/akt3dnpu2s.htm>.
21. Економічна класифікація видатків бюджету [Електронний ресурс]. – Затверджена наказом Міністерства фінансів України від 14.01.2011 р. №11 (у редакції наказу Міністерства фінансів України 26.12.2011 №1738). – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-11/paran35#n35>

Назарова К.О.,

д-р екон. наук, доцент,
завідувач кафедри фінансового аудиту,
Київський національний торговельно-економічний університет

ОЦІНКА РИНКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є запорукою виходу національної економіки з кризи та переходу до зростання. У власників та вищого керівництва

підприємств зростає потреба у володінні оперативним та достовірним інформаційним джерелом для прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності господарювання. У вирішенні цих завдань зростає роль внутрішнього та зовнішнього аудиту.

Впродовж останніх років ринок аудиторських послуг в Україні розширився та диференціювався за напрямками та інтересами замовників аудиту. Це пов'язано, насамперед, із розширенням можливості диверсифікації професійних послуг аудиторів, що певною мірою відкриває нові можливості як перед самими аудиторами та аудиторськими фірмами, так і перед замовниками їх послуг. Крім того, значного розповсюдження набули різні додаткові аудиторські та супутні послуги [1, 5].

Важливо наголосити, що за останні роки ринок аудиторських послуг диференціювався на два основних вектори: внутрішнього та зовнішнього аудиту. Внутрішній аудит проводиться як службою внутрішнього аудиту (далі – СлВА), організованою у межах організаційної структури суб'єкта господарювання, так і зовнішніми аудиторами на умовах аутсорсингу або ко-сорсингу. Тому, досліджуючи ринок аудиторських послуг у класичному його уявленні, фактично розглядається окрема складова національної економіки щодо зовнішнього аудиту, а щодо внутрішньому аудиту – у тій його частині, яка відповідає послугам, наданим незалежними аудиторами. Зростання запиту на внутрішній аудит обумовило розширення спектру послуг суб'єктів аудиторської діяльності, і вони активно надають послуги з внутрішнього аудиту на умовах аутсорсингу та ко-сорсингу. При цьому, якісний склад аудиторських послуг суб'єкти аудиторської діяльності формують і за рахунок послуг внутрішнього аудиту, за результатами яких у подальшому звітують регулятору, Аудиторській палаті України (далі – АПУ). Офіційна статистика щодо внутрішнього аудиту відсутня через те, що СлВА є структурним підрозділом суб'єкта господарювання і, відповідно, підпорядковується його власнику. В інформаційних джерелах зазначаються різні показники наявності СлВА в організаційних структурах суб'єктів господарювання, але в середньому показник становить 45-50%. Зокрема, за даними Міжнародної фінансової корпорації, отриманими перед початком світової фінансової кризи 2008-2009 рр., частка суб'єктів господарювання, які мають СлВА, складає 48% [2, с.19].

Динаміка ринку аудиту є важливим фактором, який необхідно врахувати при дослідженні процесів та подій, які відбуваються у сфері впливу внутрішнього та зовнішнього аудиту. Починаючи з моменту запровадження аудиторської діяльності в Україні, кількість сертифікованих аудиторів змінювалася (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка кількості аудиторів в Україні у 2008–2015 рр.

№ пор.	Рік	Кількість аудиторів станом на 31 грудня, осіб	Відхилення від попереднього року	
			осіб	%
1.	2008	3204	– 119	– 3,58
2.	2009	3136	– 68	– 2,12
3.	2010	3075	– 61	– 1,95
4.	2011	3129	+ 54	+ 1,76
5.	2012	3139	+ 10	+ 0,32
6.	2013	2993	– 146	– 4,65
7.	2014	2787	– 206	– 6,88
8.	2015	2675	-112	– 4,02

Джерело: за офіційними даними АПУ [3].

Ще у 1994 р., в період, коли незалежний аудит лише започатковувався, аудиторів налічувалося 934 осіб, у 1995 р. – 1791 особа, то починаючи з 2000-х років їх кількість становила близько 3 тис. Останніми роками зазначена кількість поступово, хоча й несуттєво, зменшується. Так, у 2011-2012 рр. відбулося збільшення кількості аудиторів порівняно з попередніми роками на 1,76% та 0,32% відповідно та спостерігалися позитивні значення протягом досліджуваного періоду. Однак, за період 2013-2015 рр. знову спостерігається тенденція до зниження кількості аудиторів, зокрема, у 2015 р. – на 4,02 % (порівняно з попереднім роком).

Відчутною перепоною для поліпшення стану аудиторської діяльності в Україні є недостатній кількісний та якісний склад висококваліфікованих фахівців цієї сфери. Упродовж 2015 року АПУ організовано та проведено чотири кваліфікаційні іспити на отримання сертифіката аудитора (табл. 2), які проводились у два етапи: перший етап – письмове тестування за переліком запитань; другий – письмове розв'язання ситуаційного завдання. Після затвердження АПУ результатів кваліфікаційних іспитів упродовж 2015 року сертифіковано 82 аудиторів, що на 2 аудитори менше, ніж у 2014 р. (табл. 2).

Результати сертифікації аудиторів у 2015 р.

Рішення АПУ щодо призначення дати іспиту	Дата проведення іспитів	Допущено кандидатів до складання іспиту	Кількість осіб, які успішно склали іспит
Перші етапи			
29.01.2015 № 307/2	27.02.2015	25	22
23.04.2015 № 310/2	29.05.2015	30	24
25.06.2015 № 312/2	10.07.2015	17	16
24.09.2015 № 315/2	30.10.2015	66	62
Разом:		138	124
Другі етапи			
26.02.2015 № 308/2	27.03.2015	31	16
28.05.2015 № 311/2	26.06.2015	34	19
25.06.2015 № 312/2	17.07.2015	17	7
29.10.2015 № 316/2	27.11.2015	71	40
Разом:		153	82

Джерело: за офіційними даними АПУ [3]

У порівнянні зазначених показників із даними попередніх років можна спостерігати стабільну тенденцію до зниження частки здачі претендентами іспитів на кваліфікаційний сертифікат. Так, у 2012 р. з 217 осіб, допущених до іспиту, 150 осіб склали його позитивно, що на 44 особи більше, ніж в 2013 р., та на 30 осіб більше, ніж у 2011 р. Проте, у 2014 р. на 70 осіб менше успішно склали іспит, ніж у 2012 р. У 2015 р. із 153 осіб, допущених до складання іспиту, успішно його склали 82 особи (53,59 %).

Інформація про кількість суб'єктів аудиторської діяльності, включених до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів за 2008-2015 рр., вказує на загальну тенденцію до їх зменшення (порівняно з 2008 р. на 57,5%), що свідчить про відтік суб'єктів господарювання з професії внаслідок дії низки факторів, у тому числі кризових явищ у суспільстві, посилення вимог до аудиторської професії з боку регуляторів, змін у податковому законодавстві.

Варто відзначити, що у цілому обсяг наданих послуг суб'єктами аудиторської діяльності за 2008-2015 рр. зріс на 644456,9 тис. грн (57,7%). Обсяг середнього доходу від наданих послуг суб'єктами аудиторської діяльності за 2008-2015 рр. у цілому зріс на 1160,85 тис. грн (240 %). Проте по кількості наданих звітів спостерігається зменшення

протягом аналізованого періоду. Так, у 2008 р. суб'єктами аудиторської діяльності було надано 2309 звітів, а у 2015 р. їх кількість зменшилася на 1238 звітів та становила 1071 звіт (табл. 3).

Таблиця 3

**Обсяг наданих послуг суб'єктами аудиторської діяльності
у 2008–2015 рр.**

Рік	Обсяг наданих послуг		Надано звітів	Середній дохід на одного суб'єкта аудиторської діяльності без ПДВ	
	тис. грн	відхилення від попереднього року, %		тис. грн	відхилення від попереднього року, %
2008	1 116 745,7	-	2309	483,65	-
2009	1 280 188,8	114,63	2278	561,98	116,19
2010	1 213 098,3	97,76	2048	594,07	105,71
2011	1 258 307,0	103,73	1792	702,18	118,19
2012	1 266 826,5	100,68	1609	787,34	112,13
2013	1 314 596,3	103,77	1452	905,37	114,99
2014	1 291 811,8	98,27	1272	1015,58	112,17
2015	1 761 202,6	36,34	1071	1644,5	61,93

Джерело: за офіційними даними АПУ [3]

Інформація, систематизована у табл. 3, виглядає позитивною лише за тієї умови, що аналітик не буде переводити показники у співставлений вигляд, з урахуванням індексу інфляції, який, у свою чергу, є доволі високим [4]. Для світових лідерів цього бізнесу така офіційна статистика може розцінюватися як неприваблива для інвестування, тому, враховуючи низку екзогенних та ендогенних факторів, вони значно розширюють спектр своїх аудиторсько-консалтингових послуг.

Окремо необхідно зосередити увагу на тому, що упродовж 2008-2015 рр., з урахуванням зменшення кількості суб'єктів аудиторської діяльності, збільшився щорічний середній дохід на одного суб'єкта аудиторської діяльності. Приріст середнього доходу на одного суб'єкта аудиторської діяльності у 2013 р. порівняно з 2012 р. становив 14,99%, а порівняно з 2011 р. – 28,94%. У 2014 р. середній дохід склав 1015,58 тис. грн, що порівняно з попередніми роками є найбільшим середнім доходом на одного суб'єкта аудиторської діяльності та на 12,17% є

вищим від 2013 р. У 2015 р. порівняно з 2014 р. середній дохід на одного суб'єкта аудиторської діяльності збільшився на 61,93 %.

У цілому, незважаючи на постійне зменшення кількості суб'єктів підприємницької діяльності, які мають право на здійснення аудиторської діяльності, за період 2008-2015 рр. спостерігається стійка тенденція до збільшення їх доходу, без урахування індексу інфляції (на 240,02 %) (рис. 1).

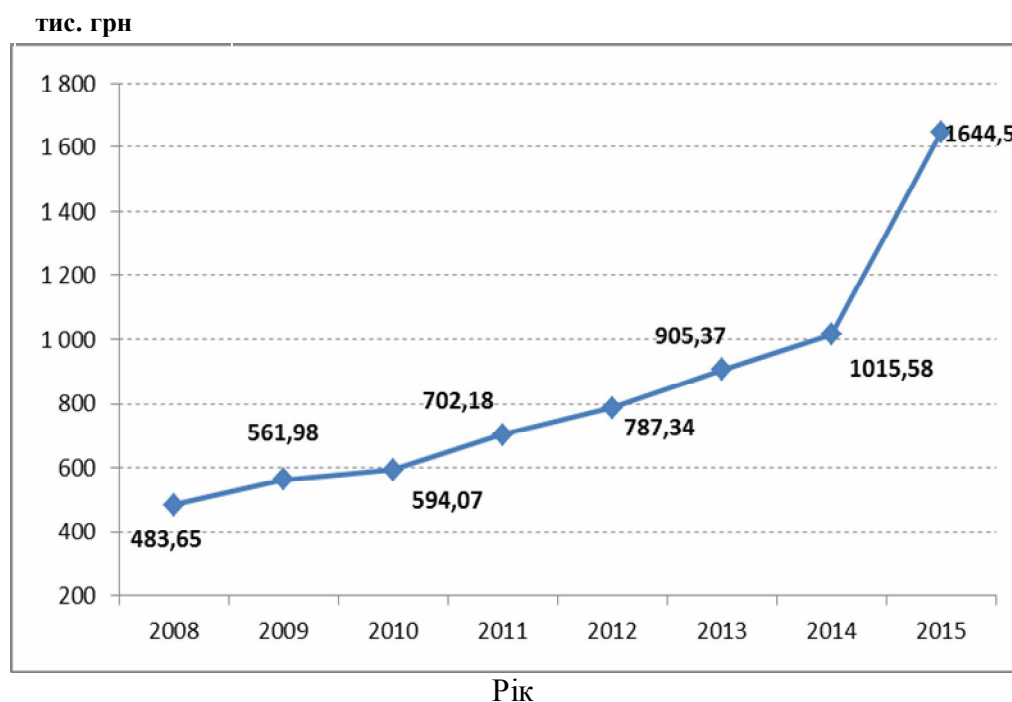


Рис. 1. Середній дохід на одного суб'єкта аудиторської діяльності у 2008–2015 рр., без ПДВ

Джерело: за офіційними даними АПУ [3].

Загалом в Україні у 2015 році було надано аудиторських послуг на загальну суму 1 761 202,6 тис. грн. З них по місту Києву та Київській обл. – 1 464 763,1 тис. грн, що становить 83,2% від загальної суми наданих послуг у 2015 році. Решта регіонів України надали аудиторських послуг у 2015 році на 296 439,5 тис. грн, що становить 16,8% від загальної суми наданих послуг у 2015 році. Зокрема, у Дніпропетровській обл. за 2015 рік надано послуг на суму 99 051,8 тис. грн, у

Харківській обл. – на 46 065,0 тис. грн, у Львівській обл. – на 28 362,9 тис. грн, в Одеській обл. – на 24 610,8 тис. грн, Запорізькій та Донецькій областях відповідно 13 792,6 та 9 999,2 тис. грн. У решті областей України показники фактичного обсягу наданих послуг складають менше 5% від загального обсягу наданих послуг.

Найбільший середній дохід на одного суб'єкта аудиторської діяльності у 2015 році спостерігається у м. Києві та Київській обл. – 2 889,1 тис. грн, а найменший у Луганській обл. – 94,5 тис. грн. Середня вартість одного замовлення по Україні коливається від 6 тис. грн (Чернівецька обл.) до 84,1 тис. грн (м. Києві та Київська обл.).

Щодо показника «кількість звітів, поданих до АПУ» не відбулося відчутних змін порівняно із 2014 роком по Кіровоградській області, по інших областях (окрім Вінницької де спостерігається зростання показника на 14,3%) цей показник знизився. Значне зниження показника «Кількість звітів, поданих до АПУ» спостерігається у Луганській (на 40,9%), Донецькій (на 37,9%) та Харківській (20,8%) областях.

За показником «кількість замовлень, од.» суттєве зростання спостерігалось у Харківській (на 28,6%), Дніпропетровській (на 19,7%), Львівській (на 16,8%) та Вінницькій (на 15,6%) областях. Значне зниження показника «Кількість замовлень, од.» спостерігалось у Луганській обл. (на 81,2%) та Донецькій обл. (на 65,5%). По інших областях цей показник зазнав незначних змін.

За показником «фактичний обсяг наданих послуг» при незмінному показнику «кількість звітів, поданих до АПУ», спостерігається незначне зниження фактичного обсягу наданих послуг у Кіровоградській обл. – на 5,5%. При значному коливанні показника «кількість звітів, поданих до АПУ» спостерігається зростання показника «фактичний обсяг наданих послуг» у Дніпропетровській обл. – на 33,2%, у Закарпатській обл. – на 18,7%.

У 2015 році значне зниження фактичного обсягу наданих послуг порівняно із 2014 роком зафіксовано у Луганській – на 56,5% та Донецькій – на 44,5% областях.

Внаслідок незначного збільшення на 1,5% кількості замовлень у 2015 році порівняно з 2014 роком та одночасному збільшенні обсягу наданих послуг, на 36,3%, – значно зросла середня вартість одного замовлення у Луганській обл. – на 131,6% (з 6,2 тис. грн до 14,5 тис. грн), Донецькій обл. – на 60,8% (з 16,8 тис. грн до 27 тис. грн) та у Волинській обл. – на 59,3% (з 6,9 тис. грн до 11,0 тис. грн). Окремо варто зазначити, що у Волинській, Полтавській та Тернопільській областях спостерігається зниження кількості замовлень на 19,4%, 13% та

15% відповідно, при одночасному зростанні фактичного обсягу наданих послуг – на 28,4%, 6,6% та 8,8%, та відповідне підвищення середньої вартості одного замовлення на 59,3% (з 6,9 тис. грн до 11 тис. грн), на 22,5% (з 11,2 тис. грн до 13,8 тис. грн) та на 28,1% (з 6,4 тис. грн до 8,2 тис. грн) відповідно. Тоді, як в Чернігівській області – збільшення кількості замовлень на 0,8%, при одночасному зменшенні фактичного обсягу наданих послуг – на 8,5%, викликало зниження середньої вартості одного замовлення на 16,1%.

Значення показника «кількість замовлень на одного суб'єкта» значно збільшився у Чернівецькій, Харківській та Херсонській областях на 65,1%, 62,5% та 43% відповідно, при цьому кількість аудиторських фірм у названих регіонах зменшилась відповідно на 11,1%, 20,8% та 28,6%.

Аудиторські послуги, які були виконані суб'єктами аудиторської діяльності у 2015 р., розподіляються по Україні досить нерівномірно. Порівняно із попередніми роками у 2015 році майже не змінився розподіл замовлень за видами аудиторських послуг, але у порівнянні із 2014 роком спостерігається незначне коливання показників – найбільш затребуваними являються інші професійні послуги (табл. 4).

Таблиця 4

Розподіл обсягу за видами послуг за 2014-2015 рр.

Показник	тис. грн		%	
	2014 рік	2015 рік	2014 рік	2015 рік
Всього надано послуг	1 291 811,8	1 761 202,6	100,0	100,0
Завдання з надання впевненості	602 812,1	771 840,1	46,7	43,8
Супутні послуги	128 445,2	125 215,1	9,9	7,1
Інші професійні послуги	559 701,9	861 244,7	43,3	48,9
Організаційне та методичне забезпечення аудиту	852,6	2 902,7	0,1	0,2

Аналогічно до попередніх періодів, у більшості регіонів вагому частку займає обов'язковий аудит фінансової звітності. Кількість виконаних завдань з надання впевненості протягом періоду дослідження становили: 2008 р. – 47,42%; 2009 р. – 49,53%; 2010 р. – 53,65%; 2011 р. – 53,26%; 2012 р. – 53,23%; 2013 р. – 49,71%; 2014 р. – 46,66% та найменше у 2015 р. – 43,%. Найвищий показник частки обов'язкового аудиту в загальному обсязі завдань з надання впевненості у 2015 р.

спостерігається у Чернігівській обл. – 98,5% (у порівнянні з 2014 роком – 90,3%) з середньою вартістю одного замовлення 11,7 тис. грн, що в порівнянні з попереднім роком на 0,9% більше (11,6 тис. грн – у 2014 р.), найнижчий – в м. Києві та Київській обл. – 24,2% (у порівнянні з 2014 роком – 27%) з середньою вартістю одного замовлення – 43,7 тис. грн (у порівнянні з 2014 роком більше на 14,1% – 38,3 тис. грн).

Показник частки обов'язкового аудиту в загальному обсязі завдань з надання впевненості вище ніж 80% спостерігається у Вінницькій – 88,5% (незначне зменшення середньої вартості одного замовлення у порівнянні з попереднім роком на 3,2%, 2015 р. – 9,1 тис. грн, 2014 р. – 9,4 тис. грн), Запорізькій – 93,3% (середня вартість одного замовлення у 2015 р. – 18,6 тис. грн, у порівнянні з 2014 р. – 17,7 тис. грн, ріст на 5,1%), Кіровоградській – 94,9% (середня вартість одного замовлення у 2015 р. – 11,5 тис. грн, у порівнянні з 2014 р. – 8,8 тис. грн, ріст на 30,7%), Луганській – 83,5% (середня вартість одного замовлення у 2015 р. – 42,6 тис. грн, у порівнянні з 2014 р. – 8,8 тис. грн, ріст на 384,1%), Рівненській – 89,8% (середня вартість одного замовлення у 2015 р. – 9,4 тис. грн, у порівнянні з 2014 р. – 7,7 тис. грн, ріст на 22,1%), Сумській – 89,9% (середня вартість одного замовлення у 2015 р. – 13,8 тис. грн, у порівнянні з 2014 р. – 12,1 тис. грн, ріст на 14%), Тернопільській – 90,3% (середня вартість одного замовлення у 2015 р. – 7,6 тис. грн, у порівнянні з 2014 р. – 7,3 тис. грн, ріст на 4,1%), Хмельницькій – 85,5% (середня вартість одного замовлення у 2015 р. – 14,6 тис. грн, у порівнянні з 2014 р. – 12,8 тис. грн, ріст на 14,1%) та Черкаській – 82% (середня вартість одного замовлення зменшилась у 2015 р. у порівнянні з 2014 р. на 7,1%, 2015 р. – 7,9 тис. грн, 2014 р. – 8,5 тис. грн) областях.

Замовленням з ініціативного аудиту фінансової звітності у 2015 році перевага надавалась у Дніпропетровській обл. – 68,2% (у порівнянні з 2014 роком – 59%) з середньою вартістю одного замовлення 177,1 тис. грн, що в порівнянні з попереднім роком на 34% більше (132,2 тис. грн – у 2014р.), та у Львівській обл. – 62,1% (у порівнянні з 2014 роком – 39,9%) середня вартість одного замовлення 84,2 тис. грн, у порівнянні з попереднім роком на 41,5% більше (59,5 тис. грн – у 2014 р.). Досить високий показник частки ініціативного аудиту в загальному обсязі завдань з надання впевненості (вище як 40%) відмічається у Закарпатській обл. – 59% (показник середньої вартості одного замовлення 34,7 тис. грн, що в порівнянні з попереднім роком на 42,2% більше (24,4 тис. грн – у 2014 р.), м. Києві та Київській обл. – 59,5% (показник середньої вартості одного замовлення 287,2 тис. грн,

що в порівнянні з попереднім роком на 40,4% більше (204,5 тис. грн – у 2014 р.), Полтавській обл. – 42% (показник середньої вартості одного замовлення 227,4 тис. грн, що в порівнянні з попереднім роком на 229,1% більше (69,1 тис. грн – у 2014 р.), Харківській обл. – 46,5% (показник середньої вартості одного замовлення 92,3 тис. грн, що в порівнянні з попереднім роком на 93,5% більше (47,7 тис. грн – у 2014р.). Незначну частку у загальному обсязі завдань з надання впевненості у 2014 році складають огляд історичної фінансової інформації та виконання завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації 11,5% та 3,4% відповідно.

Кількість замовлень на аудиторські послуги та їх вартість в основному залежать від платоспроможності суб'єктів господарювання в регіонах України. Як бачимо середня вартість замовлення в цілому по Україні становить 49,4 тис. грн (у 2014 р. – 36,8 тис. грн), а середня вартість замовлення в м. Києві та Київській обл. значно більша – 84,1 тис. грн (у 2014 р. – 61,1 тис. грн). Проведений аналіз показав, що середня вартість замовлення в аудиторських компаніях, обсяг наданих послуг яких перевищує 30 млн. грн, становить 382,6 тис. грн. Це зумовлено тим, що суб'єкти великого підприємництва, банки, холдинги, страхові компанії та інші за аудиторськими послугами звертаються до аудиторських фірм «Великої четвірки аудиторських компаній» та інших компаній-членів міжнародних аудиторських мереж, які працюють у м. Києві та найбільших адміністративних центрах України, де функціонують бізнес-структури і зосереджена основна кількість практикуючих аудиторів.

Наведені та обґрунтовані результати аналізу ринку аудиторських послуг наочно демонструють суттєве коливання кількості й вартості послуг у різних регіонах, яке залежить у більшості випадків від концентрації підприємств, платоспроможності самих замовників аудиту та їхнього розуміння вартості та якості аудиторських послуг.

Проаналізовані офіційні дані вказують на загальну тенденцію до відтоку суб'єктів господарювання з професії внаслідок дії низки факторів, у тому числі кризових явищ у суспільстві, посиленні вимог до аудиторської професії з боку регуляторів, змін у податковому законодавстві. При цьому співвідношення суб'єктів аудиторської діяльності у формі аудиторських фірм-юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців як у кількісному вираженні, так і за обсягом наданих послуг вказує на пріоритет у бік перших.

Періодичне поступове покращання показників, без урахування рівня інфляції, не знімає з повірки питання причин незадовільної

динаміки збиткових підприємств та тих, проти яких порушені справи про банкрутство. Це може бути певним викликом аудиторській діяльності в Україні та вагомою причиною для пошуку інноваційних підходів до його трансформації. У більшості регіонів вагому частку займає обов'язковий аудит фінансової звітності.

Результати проведеного аналізу аудиторської діяльності в Україні та окремо по регіонах наочно свідчать також і про окремі позитивні тенденції в аудиті – збільшення середнього доходу на одного суб'єкта аудиторської діяльності. Проте нестійка економічна ситуація в державі призводить до скорочення кількості аудиторів, зменшення обсягу наданих послуг суб'єктами аудиторської діяльності та кількості замовлень. Можна констатувати, що існує низка невирішених проблемних питань в аудиторській сфері, що потребують усунення. Сформовані науково-практичні запити до внутрішнього та зовнішнього аудиту можна реалізувати, враховуючи їх недоліки, підсилюючи відповідними перевагами, в межах синергії внутрішнього та зовнішнього аудиту.

Таким чином, з огляду на те, що аудит є інструментом захисту інтересів власника, керівництва суб'єкта господарювання, виявлено розбіжності реальних, але не повною мірою усвідомлених ними потреб в аудиті, зокрема, значну нерівномірність у замовленнях аудиту з боку різних видів суб'єктів господарювання. Особливо це стосується державних підприємств, чия інвестиційна привабливість відчутно послаблюється без позитивних результатів аудиту та опосередковано впливає на інвестиційний клімат у державі.

Література

1. Ануфрієв Д. Інтеграційні процеси є ключовим фактором успіху M&A угод / Д. Ануфрієв. – Режим доступу : <http://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/research/integration-is-a-key-factor-in-the-success-of-m-and-a-deals.html>. – Дата звернення: 04.10.2015.
2. Дослідження практики внутрішнього аудиту і внутрішнього контролю в Україні : опитування українських компаній і банків про стан внутрішнього аудиту і внутрішнього контролю / Звіт Міжнародної фінансової корпорації, 2008. – International Finance Corporation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifc.org>. – Дата звернення : 12.04.2014.
3. Звіти АПУ до КМУ за 2008-2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua>.- Дата звернення : 01.09.2016.

4. Індекс інфляції. Україна. – Режим доступу: <http://iaf.kiev.ua/>. -Дата звернення 01.09.2016.
5. Фінансовий аудит: інформаційно-аналітичне забезпечення: монографія / [Є.В. Мних, С.В. Бардаш, К.О. Назарова, О.Л. Шерстюк, В.П. Белякова, В.П. Міняйло] ; за ред. Є.В. Мниха. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 416 с.

Нікіфорова В.Г.,
ст. викладач кафедри іноземної філології та перекладу,
Київський національний торговельно-економічний університет,
Галалу О.Х.,
головний спеціаліст сектору внутрішнього аудиту,
Держпродспоживслужба України

ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

Глобалізація охоплює всі сфери життя світового суспільства та здійснює вплив на його розвиток. Під глобалізацією в економічній науці частіше розуміють сукупність таких процесів і явищ, які порушують адміністративні бар'єри між країнами та дозволяють вільно рухатися фінансовим, товарним, інформаційним, технологічним, людським потокам. Глобалізація являє собою процес включення національних економік до єдиного міжнародного відтворувального процесу, через що посилюється взаємозалежність різних сфер і процесів світової економіки. За таких умов зростає ступінь відкритості національних економік. Україна вже долучилася до всеохоплюючих глобалізаційних процесів, тому дослідження теоретичних засад та особливостей практичного прояву фінансової глобалізації, й, зокрема, проблем аудиту набуває особливої актуальності.

В сучасних реаліях глобалізації світової економіки та економічного стану нашої країни особливо гостро стоїть питання контролюваності використання бюджетних коштів. Більше того, на перші місця висуваються не стільки постфактум-перевірки, метою яких є виявлення порушень та притягнення винних осіб до відповідальності, скільки виявлення причин упущень та помилок з умислу чи необережності, висування пропозицій щодо урегулювання та покращення стану справ.

Наша країна знаходиться тільки на початковому етапі інтеграції, спрямовуючи свої дії на запозичення досвіду у європейських колег. В даній роботі представлені численні аспекти запровадження внутрішнього аудиту, сучасний стан справ, основні проблеми та перешкоди, які не вдалося усунути на сьогоднішній день. Також не варто оминати увагою основні теоретичні аспекти, що стосуються сутності, важливості, функцій внутрішнього аудиту як явища та умов, на яких функціонують служби внутрішнього аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади.

Перед тим, як безпосередньо почати висвітлення питання внутрішнього аудиту в Україні, варто відмітити, що в європейському розумінні державний внутрішній фінансовий контроль повинен забезпечити належне управління державними фінансами і розглядається як сукупність трьох складових: внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та їх гармонізації.

Внутрішній аудит, за визначенням міжнародного Інституту внутрішніх аудиторів, розглядається як діяльність з надання об'єктивних та незалежних консультацій і гарантій, які спрямовані на вдосконалення діяльності всієї організації та допомагають їй у досягненні визначених цілей.

Однією з причин появи внутрішнього аудиту в Україні, на думку С.В. Бардаша, стало комплексне ознайомлення із зарубіжним досвідом проведення внутрішнього контролю в корпораціях, які у формі відкритих акціонерних товариств (зараз публічні) почали з'являтися в Україні за часу корпоратизації та акціонування колишніх державних підприємств.

В.С. Рудницький та Н.І. Дорош своїх працях зазначають про суттєві відмінності між зовнішнім та внутрішнім аудитом, але науковці вважають, що методи, які використовуються під час зовнішнього та внутрішнього аудиту, мають спільні риси.

Варто зазначити, що питання, стосовно сутності внутрішнього аудиту є досить суперечливим серед науковців. Тому розглянемо деякі визначення, надані у спеціальній літературі.

МСА 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту» дає визначення внутрішнього аудиту як діяльності з оцінювання, що здійснюється службою, створеною суб'єктом господарювання, складовими елементами якої є: огляд, перевірка та моніторинг функціонування систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю; перевірка фінансової та господарської інформації, аналіз економічної та продуктивної діяльності, перевірка законів, нормативних актів та інших регламентів діяльності.

Визначення внутрішнього аудиту в науковій літературі

№	Автор, джерело	Визначення
1.	Ф.Ф. Бутинець	Під внутрішнім аудитом розуміють діяльність внутрішніх аудиторів, що здійснюється в інтересах суб'єкта господарювання і включає перевірку та оцінювання стану роботи підприємства та його структурних підрозділів працівниками, що входять до складу підприємства.
2.	Н.І. Дорош	Внутрішній аудит – це незалежне об'єктивне підтвердження та консультування, розроблені для підвищення ефективності та поліпшення діяльності підприємства. Він допомагає досягненню цілей, надаючи систематичний, кваліфікований підхід до оцінювання та підвищення ефективності управління підприємством, систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю.
3.	Л.В. Сотникова	Внутрішній аудит є системою оперативного, періодичного або разового забезпечення інформацією керівництва або власників економічного суб'єкта шляхом організації незалежного контролю і підготовки управлінських рішень або силами штатних співробітників, або залученою на підставі договору сторонньою спеціалізованою організацією, або незалежним аудитором для досягнення головної мети функціонування економічного суб'єкта – одержання максимального прибутку при мінімальних затратах і найбільш повного задоволення матеріальних потреб усіх зацікавлених в його ефективній роботі сторін: власників, керівництва і усього кадрового персоналу
4.	Б.Ф. Усач	Внутрішній аудит – незалежне оцінювання діяльності підприємства, визначення його платоспроможності та запобігання банкрутству. Мета внутрішнього аудиту – удосконалення організації й управління виробництвом, виявлення і мобілізація резервів його зростання.

Проаналізував погляди на сутність внутрішнього аудиту, можна відмітити, що існує три підходи до його визначення: перевірка; оцінювання; перевірка та оцінювання.

Згідно з першим підходом (перевірка) основа внутрішнього аудиту – господарський (економічний) контроль; з другим (оцінювання) – аналіз економічних та фінансових показників; третім (перевірка та оцінювання) – господарський (економічний) контроль та аналіз економічних і фінансових показників.

Аналіз поглядів науковців на окремі теоретичні, методологічні та організаційні аспекти дозволив провести аналіз відмінностей між зовнішнім та внутрішнім аудитом.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика зовнішнього та внутрішнього аудиту

Ознаки	Зовнішній аудит	Внутрішній аудит
Регламентация	Регламентований Господарським кодексом України, Законом України «Про аудиторську діяльність», МСА	За потреби створення регламентується внутрішніми регламентами виконавчого органу суб'єкта господарювання за погодження з власниками (засновниками)
Ініціатор проведення	Власник (засновник), керівник суб'єкта господарювання	Збори акціонерів, спостережна рада, виконавчий орган суб'єкта господарювання
Об'єкт, предмет, мета	Визначені Законом України «Про аудиторську діяльність»	Визначається на розгляд ініціатора
Суб'єкт	Аудиторська фірма, аудитор-приватний підприємець	Штатні працівники суб'єкта господарювання
Правові підстави проведення	Договір	Рішення зборів акціонерів, спостережної ради, наказ (розпорядження) керівника суб'єкта господарювання
Статус діяльності	Підприємницька діяльність	Виконавча діяльність
Термін проведення	Безпосередньо обмежений договором та опосередковано термінами подання публічної фінансової звітності	Визначений планом діяльності підрозділу (відділу) суб'єкта господарювання, а також ініціаторами
Кваліфікація та статус аудитора	Виставляються жорсткі умови з боку професіональних організацій. Повна незалежність	Визначається зборами акціонерів, спостережною радою суб'єкта господарювання. Обмежена незалежність
Документальне оформлення та звітування	Аудиторський висновок перед замовниками (публічна інформація). Аудиторський звіт перед замовниками (конфіденційна інформація)	Акти перевірки та інші звітні документи перед ініціатором (конфіденційна інформація)

Отже, наведені в таблиці види аудиту є різними. Ми дотримуємося точки зору науковця С.В. Бардаша щодо визначення дефініції внутрішнього аудиту.

Внутрішній аудит – система контролю власника за діяльністю виконавчого органу господарського товариства, організована вищим

органом управління або уповноваженим органом з метою надання інформації вищому органу управління щодо регулювання можливих відхилень у діяльності правління (виконавчого органу), визначеної загальними нормами ведення господарської діяльності, установчими документами та затвердженими вищим органом управління планами.

Метою внутрішнього аудиту, на думку науковця, є надання головному органу управління адекватної інформації про хід реалізації його управлінських рішень з метою удосконалення як стратегії розвитку корпоративного утворення, так і оперативного управління його структурними елементами.

Також автором розглянуто принципове питання співвідношення внутрішнього аудиту з системою внутрішнього контролю.

Таблиця 3

**Порівняльна таблиця внутрішнього аудиту
та внутрішнього контролю**

Ознаки	Внутрішній аудит	Внутрішній контроль
Регламентация	Регламентує керівництво підприємства	Регламентує керівництво учасника відносин у сфері господарювання
Замовник	Керівництво суб'єкта господарювання	Керівництво учасника відносин у сфері господарювання
Об'єкт, предмет, мета	Визначається керівництвом	Керівництво учасника відносин у сфері господарювання
Суб'єкт	Штатні працівники суб'єкта господарювання	Керівництво учасника відносин у сфері господарювання
Правові підстави проведення	Наказ (розпорядження) керівника суб'єкта господарювання	Наказ керівництва учасника відносин у сфері господарювання
Статус діяльності	Виконавча діяльність	Виконавча діяльність
Термін проведення	Регламентується графіком роботи працівників підприємства	Регламентується графіком роботи працівників підприємства
Кваліфікація та статус аудитора	Визначається адміністрацією суб'єкта господарювання. Незалежність обмежена	Визначається адміністрацією суб'єкта господарювання. Незалежність обмежена
Документальне оформлення та звітування	Акти перевірки та інші звітні документи (перед керівництвом суб'єкта господарювання)	Акти перевірки та інші звітні документи

Отже, на думку науковця, все, що на сьогодні є внутрішнім аудитом та розглядається з позицій його організації керівником підприємства, більш коректно визнати як внутрішній контроль, що здійснюється спеціально створеним підрозділом суб'єкта господарювання та проводиться виключно в інтересах суб'єкта господарювання.

Внутрішній аудит має визначати, яким чином здійснюється внутрішній контроль, включаючи методи попереднього контролю. Однією зі складових внутрішнього контролю є відповідальність керівника за управління й розвиток організації в цілому. За створення та функціонування структури внутрішнього контролю відповідає керівництво органів державного й комунального секторів.

Метою внутрішнього аудиту є надання незалежних рекомендацій і консультацій, спрямованих на вдосконалення діяльності органів державного й комунального секторів, підвищення ефективності процесів управління, сприяння досягненню мети такими органами.

Внутрішній аудит розв'язує важливі завдання з удосконалення системи управління, попередження фактів незаконного й неефективного використання державних ресурсів, запобігання виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності відповідного органу державного й комунального секторів.

Що стосується шляху України до впровадження вищевказаного явища, то тут варто відмітити, що адаптація державного внутрішнього фінансового контролю України до правил країн ЄС відповідно 32 глави плану «Україна – ЄС» є одною з передумов вступу України в Європейський Союз. Тому з метою підвищення ефективності використання державних фінансів та приведення державних стандартів фінансового контролю до міжнародних стандартів ще в 2005 році була схвалена Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю.

З метою реалізації Концепції був затверджений План заходів, яким передбачено утворення в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади служб внутрішнього аудиту та організації їх діяльності з 2012 року, запровадження з 2011 року єдиних підходів та процедур внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту.

Тобто, діяльність з внутрішнього аудиту в системі ЦОВВ розпочато з 1 січня 2012 року з прийняттям постанови № 1001.

Так, Кабінетом Міністрів України був затверджений порядок утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать

до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, яким передбачена реорганізація контрольно-ревізійних структур міністерств та центральних органів виконавчої влади в підрозділі внутрішнього аудиту.

Здійснення реорганізації обґрунтовується тим, що проведення інспектування (ревізії) передбачає тільки виявлення порушень та притягнення винних до відповідальності, а не оцінку результатів, досягнутих в управлінні державними ресурсами, тому ця діяльність розглядається лише як частина внутрішнього контролю, а внутрішній аудит досліджує всі аспекти діяльності установи.

Основною передумовою впровадження в Україні внутрішнього аудиту в бюджетній сфері вважається погіршення стану фінансово-бюджетної дисципліни, зростання обсягу фінансових порушень наслідками, яких є значні збитки, нездатність інспектування зменшити кількість та обсяги фінансових порушень.

В минулому склалася ситуація, за якої дії правоохоронних органів за актами ревізії, як правило, були направлені не на відшкодування збитків, а на притягнення до кримінальної відповідальності посадових осіб. Траплялися випадки, коли після притягнення до кримінальної відповідальності не яких заходів щодо притягнення до матеріальної відповідальності не вживалось. Таке ставлення до державних фінансів економічно не обґрунтовано і являється пережитком колишніх часів Радянського Союзу. В сучасності важливо не стільки засудження винних, скільки повернення коштів.

З упевненістю можна сказати, що з початку реформування системи внутрішнього аудиту Україна пройшла досить вагомий шлях, проте недоліки мають місце й сьогодні, про що неодноразово піднімається питання як самим внутрішніми аудиторами, так і урядовцями на найвищих щаблях влади.

Серед основних організаційних проблем, розв'язання яких перебуває у площині відповідальності керівників органів державного сектору, є проблеми, пов'язані із незабезпеченням достатньої чисельності підрозділів внутрішнього аудиту, їх організаційної та функціональної несамостійності, доступу безпосередньо до керівників органів.

Не зовсім усвідомлюючи роль внутрішнього аудиту, порушуючи вимоги пп.3 п.2 постанови № 1001, керівники у дослідженому періоді поєднували діяльність із внутрішнього аудиту з іншим функціям (наприклад, протидії та запобігання корупції, виконання обов'язків секретаря комітету з конкурсних торгів, участь у ліквідаційній комісії)

та/або функціональними напрямками, що не відноситься до переліку завдань і функцій внутрішнього аудиту, передбаченого Порядком № 1001. Крім того, поєднання діяльності з внутрішнього аудиту та функції протидії та запобігання корупції в одному підрозділі є порушенням вимог одразу двох постанов Уряду – постанови № 1001 та постанови від 04.09.2013 № 706, якою затверджено Типове Положення про уповноважений підрозділ (особу) з питань запобігання та виявлення корупції.

Не сприяє ефективній реалізації функції внутрішнього аудиту і постійне завантаження внутрішніх аудиторів заходами, проведення яких безпосередньо не пов'язано з їх основною діяльністю (участь у проведенні комісійних перевірок, службових розслідувань, інших контрольних заходів), що є порушенням п. 3.4 глави 3 розділу II Стандартів внутрішнього аудиту.

Функціональні проблеми є наслідком, в першу чергу, недостатньої кваліфікації внутрішніх аудиторів і, як результат, – непрофесіоналізм у плануванні, організації, проведенні і документуванні результатів аудиторських досліджень; неспроможність аналізувати та виявляти причини допущення порушень, готувати аудиторські рекомендації, направлені на запровадження дієвих механізмів контролю та отримання економічного ефекту, а також здійснювати відстеження/моніторинг результатів їх впровадження.

Незадовільний фаховий рівень внутрішніх аудиторів, постійна неукмплектованість підрозділів внутрішнього аудиту, а також саме головне – неспроможність підрозділами внутрішнього аудиту (або відсутність з їх боку ініціативи) надати керівникам органів рекомендації, спрямовані на ефективну побудову систему внутрішнього контролю, унеможливує запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності органу.

Основним недоліком у системі планування діяльності з внутрішнього аудиту є відсутність чіткої системи планування діяльності з внутрішнього аудиту, зокрема, незастосування ризик орієнтовного підходу до відбору об'єктів аудиту, інших критеріїв планування (наприклад, періодичності). Як наслідок, плани формувалися безсистемно, а лише по окремо обраних об'єктах. При цьому, найбільш значущі та проблемні об'єкти залишаються поза увагою внутрішніх аудиторів. Натомість робочий час витрачається на проведення дріб'язкових та малоефективних аудиторських заходів.

Вищезазначені недоліки негативно позначаються на якості проведення аудитів, що підтверджуються результатами співвідношення показників роботи органів Держфінінспекції та підрозділів внутрішнього аудиту окремих органів державного сектору.

З метою внесення кардинальних змін у роботу внутрішніх аудиторів Держфінінспекція постійно намагається вжити відповідні заходи, спрямовані на покращення діяльності з внутрішнього аудиту, у тому числі – шляхом надання конструктивних рекомендацій за результатами оцінок якості та постійного моніторингу стану їх впровадження.

Що стосується пропозицій вітчизняних вчених та науковців, то вони у власних працях висувають наступні рекомендації стосовно покращення стану справ функціонування внутрішнього аудиту як підрозділу в міністерствах, ОВВ та, як наслідок, проведення внутрішнього аудиту загалом:

- розгляд питання щодо збільшення штатної чисельності внутрішніх аудиторів в органах виконавчої влади та відмежування діяльності із внутрішнього аудиту від функції із запобігання та протидії корупційним правопорушенням;

- розробка методичних рекомендацій, необхідних для доопрацювання внутрішніх документів з урахуванням викладених в аудиторському звіті зауважень;

- формування планів і здійснення відбору об'єктів аудиту з урахуванням критеріїв відбору об'єктів та оцінки ризиків;

- забезпечення контролю за виконанням планів діяльності відділом внутрішнього аудиту відповідно до Стандартів внутрішнього аудиту;

- забезпечення не лише виявлення фінансових порушень аудиторами, а й встановлення неналежного стану фінансово-бюджетної дисципліни, причин виникнення правопорушень;

- нормативне закріплення чіткої процедури моніторингу впровадження рекомендацій, що надаються підрозділом внутрішнього аудиту.

В ході написання цієї роботи вдалося з'ясувати та прослідкувати шлях української системи контролю в органах виконавчої влади від початку та до сьогоднішнього часу в аспекті функціонування такого поняття як внутрішній аудит та відповідні служби.

Передумов дійсно було багато, як внутрішньодержавного, так і зовнішньоекономічного характеру. І хоча було розроблено, починаючи з 2012 року, ряд нормативно-правових документів, проте ситуація продовжує стояти гостро, залишаючи після себе ряд невирішених питань.

Завдяки ознайомленню з науковими працями, результатами перевірок стану функціонування системи, вдалося з'ясувати, що на сьогоднішній день українським бюджетним установам в контексті здійснення власних функцій відділами внутрішнього аудиту доводиться зіштовхуватися з такими проблемними питаннями, як недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю, неефективність діючої нормативно-правової бази в питанні внутрішнього аудиту, брак достатнього досвіду аудиторської діяльності, недостатню кількість кваліфікованих аудиторських кадрів, відсутність типових форм документів з аудиту та порушення незалежності внутрішнього аудиту.

Окремі проблемні аспекти виявляються в ході здійснення перевірок діяльності відділів внутрішнього аудиту, про інші останні повідомляють у своїх звітах з завзятою періодичністю.

Отже, усі проблемні питання, що стоять на шляху до більш динамічного та успішного функціонування системи внутрішнього аудиту, умовно можна поділити на 2 групи. Перша група – організаційні проблеми, вирішення яких перебуває в площині відповідальності керівників (пов'язані з визначенням чисельності, статусом підрозділів внутрішнього аудиту, його організаційними та функціональними повноваженнями). Друга ж група проблем виникає через недостатню кваліфікацію внутрішніх аудиторів, що тягне за собою недоліки в планування, нерозуміння методології аудиту, способів його організації та проведення, незастосування процедури моніторингу результатів упровадження аудиторських рекомендацій.

Болючим питанням у становленні внутрішнього аудиту продовжує залишатися нерозуміння ролі та кочових принципів ризикоорієнтованого планування такої діяльності та пов'язані з цим недоліки.

В умовах глобалізації ринкових відносин ефективна робота суб'єктів господарювання напряму залежить від організації та функціонування системи внутрішнього контролю. За часи командно-адміністративної моделі управління економікою, методи та форми контролю, що застосовували керівники підприємств, виявилися неспроможними задовольнити інформаційні потреби керівних органів суб'єктів господарювання. Тому, на думку багатьох науковців, способом розв'язання цієї проблеми стало запровадження внутрішнього аудиту на великих та середніх підприємствах.

Література

1. Кантаєва О. В. Проблеми розвитку внутрішнього фінансового контролю в Україні та шляхи її вирішення / О. В. Кантаєва, О. В. Бондар, О.Л. Колесник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 2 (23).
2. Синкова О. М. До проблеми організаційно-правового забезпечення розвитку державного внутрішнього аудиту / О. М. Синкова // Часопис Київського університету права. – 2013. – №1.
3. Михальчишина Л. Г. Внутрішній аудит в центральних органах виконавчої влади: становлення, досягнення, проблеми. / Михальчишина Л. Г. // Збірник наукових праць ВНАУ, Серія: Економічні науки. – 2013. – №1 (76).
4. Звіт Державної фінансової інспекції «Про стан функціонування підрозділів внутрішнього аудиту в органах державної влади», серпень 2014 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/91199>.
5. Чечуліна О. О. Із перших вуст: реалії внутрішнього контролю та аудиту в державних органах [Електронний ресурс] / О.О. Чечуліна // Все про бухгалтерський облік. – 2014. – 12 лютого. – Режим доступу: <http://www.vobu.com.ua/ukr/interview/16>.

Остапенко Ю.П.,

канд. екон. наук,
старший викладач кафедри обліку, аналізу та аудиту,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ

В умовах нестабільної економічної ситуації, збільшення потоків інформації та з огляду на посилену конкуренцію в господарюванні все більш актуальною є об'єктивна потреба підприємств у постійному контролі, аналізі, коригуванні та прогнозуванні змін фінансового стану й оцінки фінансових можливостей підприємства на майбутнє. Важливу

роль у системі управління підприємством відіграє інформаційне забезпечення, тобто інформація, яка необхідна для управління економічними процесами, що зберігається в базах даних інформаційних систем. Переважна частина інформації про виробничу і фінансово-господарську діяльність підприємств, необхідну для прийняття й реалізації управлінських рішень, знаходиться у системі бухгалтерського обліку. За її допомогою дані з первинних документів перетворюються в оброблену інформацію, тому система обліку потребує впорядкованої та налагодженої організації.

Незважаючи на те, що минуло достатньо часу з початку реформування фінансового обліку в Україні, велика увага до питань особливостей його організації та методики залишається незмінною. Особливий інтерес й надалі викликає організація обліку витрат та калькулювання собівартості робіт і послуг на підприємствах різних галузей економіки. Питання організації обліку витрат і калькулювання продукції на промислових та інших підприємствах висвітлювали багато провідних учених-економістів, зокрема С. В. Гушко, О. А. Калінкіна, М. В. Кужельний, В. С. Лень, Т. М. Сльозко, В. В. Сопко, Л. К. Сук, Н. М. Ткаченко, Н. Чабанова, В. А. Шпак. Серед авторів, які досліджували цю проблему, варто виділити таких, як: І. Бабин [1], С. О. Левицька [2], З. В. Береза [3]. Натомість дослідження за цим напрямом щодо підприємств галузі водного транспорту практично не проводилися. Рівень розв'язання проблем організації автоматизованої системи управління обліку витрат і калькулювання собівартості на таких підприємствах залишається недостатнім.

Крім того, організація бухгалтерського обліку витрат в автоматизованій системі управління підприємств водного транспорту України не регламентується жодним нормативним документом, що лише збільшує її значення та підкреслює всю складність цієї проблеми, яка потребує вирішення на науковому і практичному рівнях. Досить часто вчені значну увагу приділяють дослідженню й обговоренню питань визначення сфери впливу обліку на управлінську діяльність. Цілком очевидно є необхідність організації цілісної системи бухгалтерського обліку, функціонування якої спрямоване на забезпечення інформаційних потреб користувачів облікової інформації, та створення якої можливо за допомогою використання обчислювальної техніки і сучасних інформаційних технологій. Як справедливо зазначає Т. В. Боцян, «Організація обліку і технологія обліку тісно пов'язані. Технологія

бухгалтерського обліку – це процес обробки облікових даних, що виступає послідовною сукупністю окремих етапів, які об'єднують упорядковані в часі взаємопов'язані стадії, виконання яких є необхідним і достатнім для отримання потрібної облікової інформації» [4]. С. В. Івахненко, думку якого ми поділяємо, зазначає, що «Організація управління і обліку на підприємстві сьогодні неможливі без застосування інформаційних технологій» [5].

Основою технології обробки даних для обліку є процес перетворення вхідної інформації про господарські операції, що документально оформлені, на результативну, яка закінчується створенням інформаційного продукту. Під інформаційною технологією В. Д. Шквір, А. Г. Загородній, О. С. Височан розуміють систему методів і способів збору, накопичення, зберігання, пошуку та оброблення інформації на основі застосування засобів обчислювальної техніки [6, с.132].

Основним завданням обліку у системі управління є упорядкування вхідної та вихідної інформації про господарську діяльність підприємства відповідно до потреб управління. Тобто інформаційна система обліку забезпечує процес прийняття оптимальних управлінських рішень. Вплив обліку на систему управління підприємством наведено на рис. 1.

Частина обробленої обліковим апаратом у системі бухгалтерського обліку вхідної інформації, що реалізується через внутрішню звітність, є джерелом відомостей для подальшої обробки планово-економічними та фінансовими відділами, в результаті чого формується управлінська звітність.

Діяльність підприємств водного транспорту пов'язана із низкою особливостей, які полягають у територіальній віддаленості виробничих об'єктів та відокремленості структурних підрозділів, задіяних у транспортному процесі, від об'єктів управління, а також у постійній зміні місцеположення основних об'єктів управління – суден. Складна виробнича система судноплавних компаній, тісний взаємозв'язок і взаємозалежність функціонування підрозділів підприємств, велика кількість об'єктів управління – усе це зумовлює складність завдань планування й управління та вимагає наявності систем своєчасного збору, передачі та обробки великих обсягів виробничо-економічної інформації, необхідної для оперативного управління, обліку, контролю й аналізу діяльності всіх об'єктів управління.

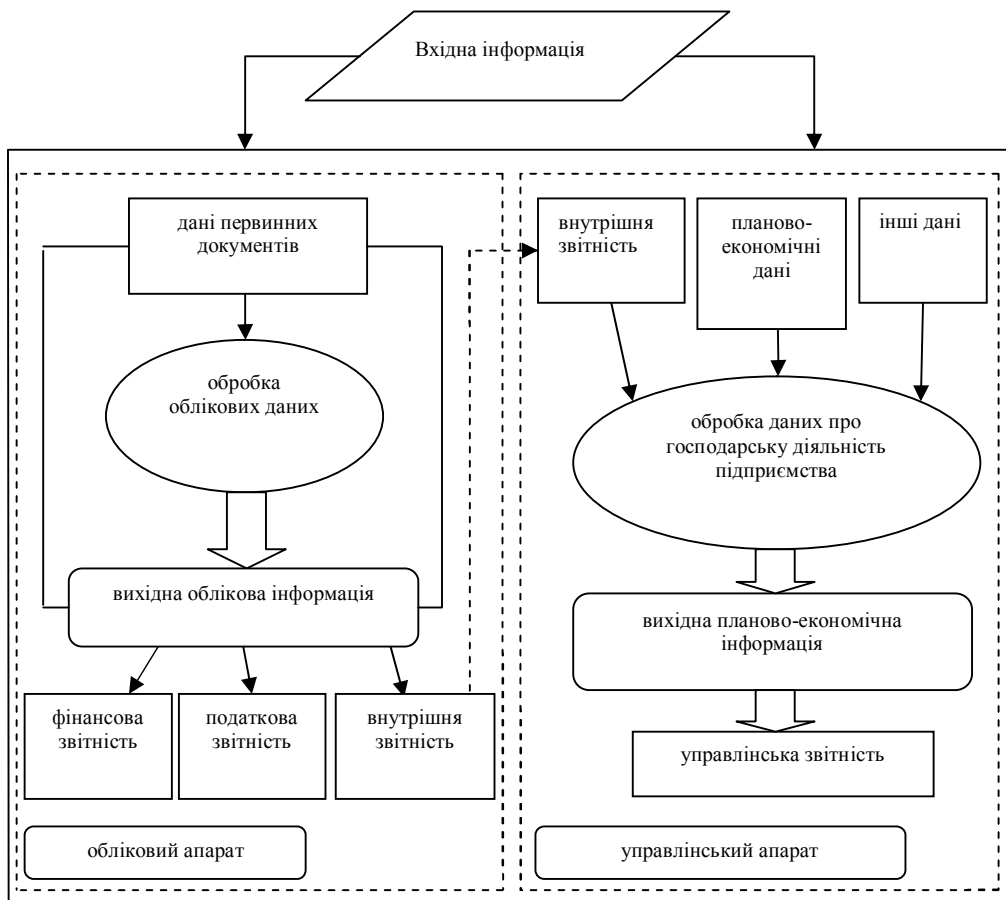


Рис. 1. Побудова системи обліково-інформаційного забезпечення управління господарською діяльністю підприємства

Одним із напрямів вдосконалення управління є впровадження автоматизованої системи управління підприємством (АСУП), яка має бути побудована з урахуванням організаційної структури судноплавних компаній, особливостей застосування техніки і технології у процесі обробки облікових даних та організації процесу надання транспортних послуг.

У процесі управління підприємством інформаційні технології реалізуються за допомогою автоматизованої інформаційної системи, яка призначена для автоматизованого збирання, збереження, обробки та видачі інформації за запитом користувачів, якими є управлінський менеджмент. Для автоматизованої інформаційної системи суттєве

значення має організація відповідного інформаційного забезпечення, що забезпечує своєчасне та необхідне для процесу управління отримання інформації.

Дослідженням питань особливостей побудови і функціонування інформаційних облікових систем на підприємствах займалися такі вчені, як Н. В. Голячук, С. В. Івахненко, О. В. Клименко, Т. А. Писаревська, В. Д. Шквір. Що стосується підприємств водного транспорту, то слід зазначити, що значна увага питанням розробки та впровадження інформаційних систем управління діяльністю суден у судноплавних компаніях, у тому числі в ПАТ «СК «Укррічфлот», була приділена в дисертаційних роботах такими відомими в цій галузі вченими, як: Л. О. Дідківська, А. І. Лапкін, П. І. Підлісний, М. А. Славов, О. І. Шумлянська. Для ПАТ «СК «Укррічфлот» проблема розробки автоматизованої обліково-економічної інформаційної системи, що відображає потреби управління і охоплює всі рівні управління транспортного процесу судноплавної компанії, в ринкових умовах стала дуже актуальною. Виникла потреба у створенні автоматизованої системи управління підприємством, у тому числі автоматизованого ведення бухгалтерського обліку. Свого часу на цю проблему в своїй публікації звернув увагу П. І. Підлісний [7].

Процесу впровадження в судноплавних компаніях автоматизованої інформаційної системи фінансового і управлінського обліку має передувати автоматизація облікових процесів діяльності підприємства в цілому та кожного структурного підрозділу окремо і складатись із чотирьох основних етапів:

1. На першому етапі оформляють первинні облікові документи, здійснюють їх опрацювання (документів, пов'язаних із матеріально-технічним забезпеченням (МТЗ) суден, на проведення платежів, наданням різного роду послуг та інше).

2. На другому етапі здійснюють реєстрацію виконаних господарських операцій у системі рахунків синтетичного й аналітичного обліку. Накопичені на рахунках бухгалтерського обліку дані дають змогу отримати узагальнену та деталізовану інформацію про діяльність кожного структурного підрозділу окремо та судноплавної компанії в цілому.

3. На третьому етапі здійснюють повну обробку й узагальнення вихідної облікової інформації за двома напрямками – фінансовий та управлінський, формують різні форми внутрішньої та зовнішньої звітності. Перший напрям обробки облікової інформації передбачає проведення зведеного синтетичного обліку – формування оборотних та

оборотно-сальдових відомостей по рахунках, складання балансу та інших форм фінансової звітності. Другий управлінський напрям обробки облікової інформації здійснюється у розрізі аналітичних рахунків обліку, основних центрів відповідальності та калькуляційних одиниць.

4. На четвертому етапі аналізують результати фінансово-господарської діяльності структурних підрозділів, служб і відділів підприємства.

Для ефективності впровадження запропонованих основних етапів автоматизації обліково-управлінського процесу фундаментом автоматизованої інформаційної системи управління має стати фінансовий облік. Автоматизована система обліку й управління підприємством призначена для документування фактів фінансово-економічної діяльності, реєстрації господарських операцій у системі рахунків синтетичного й аналітичного обліку, узагальнення облікової інформації, ведення обліку за національними та міжнародними стандартами, а також для отримання внутрішньої та зовнішньої звітності.

У ПАТ «СК «Укррічфлот» розробили, впровадили і продовжують розвивати автоматизовану систему управління інформацією (АСУІ), яка призначена для підвищення якості й ефективності транспортних послуг. Головною метою АСУІ є забезпечення ефективної роботи основних відділів компанії та задоволення потреб керівництва в необхідній управлінській інформації.

На основі АСУІ побудована та введена в експлуатацію автоматизована система бухгалтерського обліку, в якій усі документи фінансово-облікового характеру відображають інформацію про процес транспортування вантажів. Автоматизоване ведення обліку поширюється на діяльність кожного структурного підрозділу, служби, відділу (центру відповідальності) окремо та судноплавної компанії в цілому. У комплексній автоматизованій системі бухгалтерського обліку в центральному офісі ведеться облік основних засобів, палива і мастильних матеріалів, доходів і витрат основної та допоміжної діяльності судноплавної компанії. Відомості про кожну виконану господарську операцію пов'язані з інформацією транспортного процесу. Як зауважує П. І. Підлісний: «головною задачею при створенні автоматизованої інформаційної системи обліку в ПАТ «СК «Укррічфлот» ставилась обробка інформації щодо транспортного процесу, тобто перевезення вантажів та пасажирів по різноманітних напрямках на наявних судах компанії» [7, с. 136]. Існуюча в ПАТ «СК «Укррічфлот» система АСУІ складається із шести локальних баз даних, які утворюють єдиний інформаційний простір. На рис. 2 зображена схема роботи автоматизованої системи обліку й управління інформацією в ПАТ «СК «Укррічфлот».

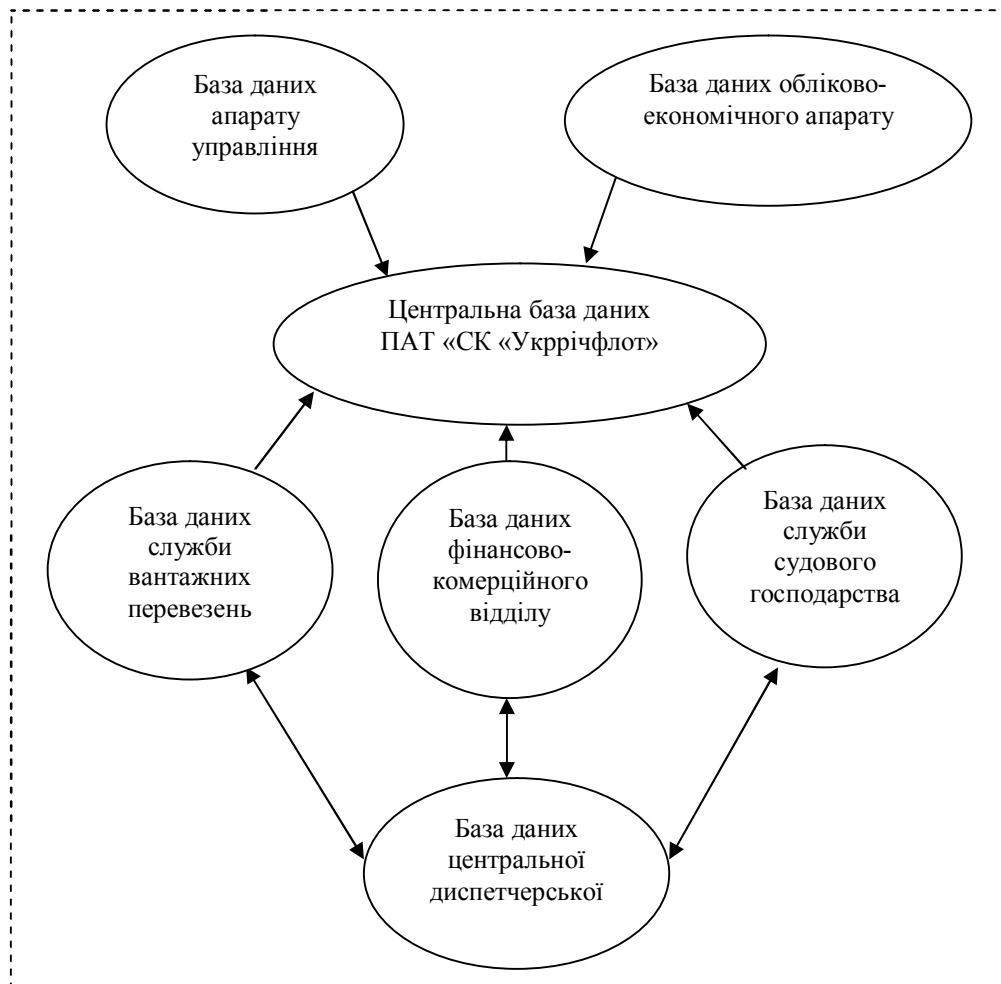


Рис. 2. Автоматизована система обліку і управління інформацією в ПАТ «СК «Укррічфлот»

Працівники структурних підрозділів, служб і відділів судноплавної компанії є користувачами цієї системи та забезпечені автоматизованими робочими місцями (АРМ). Уся робота, виконана користувачами системи в обчислювальній мережі, у вигляді інформації знаходиться у єдиній центральній базі даних, яка є доступною для будь-кого із користувачів. З метою розмежування доступу до інформації користувачі наділені різними повноваженнями і правами доступу, які визначаються адміністратором системи.

Багаторівнева система АСУІ складається із взаємопов'язаних баз даних, які об'єднують інформацію всіх структурних підрозділів, служб і відділів та забезпечують одноразове введення інформації при багаторазовому її використанні. В базах даних відображається інформація (бухгалтерська, комерційна) про різні види діяльності, в тому числі про транспортування вантажів залежно від часу і місцезнаходження у просторі, а також про технічний стан транспортного флоту.

Основою інформаційної бази управління експлуатаційною діяльністю, що включає процес перевезення і роботу флоту, є диспетчерська служба, через яку передається і підтримується зв'язок між портом і суднами та в цілому по флоту. Для обліку роботи суден із закінченими рейсами джерелом вихідної оперативної інформації є радіограми, які щодоби поступають із суден. Дані надходять до центральної диспетчерської судноплавної компанії, де, в свою чергу, формується база експлуатаційних характеристик рейсу: назва судна та номер рейсу, його координати, тип рейсу (вантажний чи баластний), тривалість рейсу, дата і час початку і закінчення рейсу, час простоїв і дострокової обробки судна, найменування вантажу і обсяг вантажних перевезень.

Головним центром доходів судноплавної компанії є служба вантажних перевезень, яка АСУІ накопичує інформацію про експлуатаційні показники, отримані доходи та понесені витрати по кожному закінченому рейсу. Основна діяльність ПАТ «СК «Укррічфлот» пов'язана з наданням транспортних послуг по перевезенню вантажів. Тому планування, облік і аналіз роботи кожного конкретного судна відіграє важливу роль у забезпеченні стабільного фінансового стану судноплавної компанії.

Для управління флоту в судноплавній компанії окремо виділена служби вантажної та комерційної роботи, в якій організовані менеджерські групи за різними напрямками перевезень із закріпленням за кожною певної кількості суден. Менеджери груп ведуть діяльність в АСУІ та вирішують завдання планування графіка руху й обробки суден у портах, визначають оптимальні рейсові витрати і прогнозують фінансовий результат рейсу з урахуванням обставин на ринку транспортних послуг.

Інформаційне забезпечення управління експлуатаційними витратами роботи суден формується починаючи із суцільного документування господарських операцій, які здійснює підприємство водного транспорту в процесі надання послуг по перевезенню вантажів.

В упорядкуванні руху економічної інформації, яка є основою для прийняття управлінських рішень, важливе значення має побудова відповідної системи документування. На підтвердження цього наведемо думку А. М. Сушкевича, який вважає, що «основна ціль організації бухгалтерського обліку – формування інформації та групування даних для аналізу та прийняття обґрунтованих, ефективних управлінських рішень, забезпечення контролю за майном та готовою продукцією підприємства» [8, с.61].

Створення носіїв первинної облікової інформації (документів) – досить трудомісткий процес, на який витрачається більш як половина робочого часу. Тому скорочення трудомісткості облікових робіт через автоматизацію обліку є одним із найважливіших завдань, які стоять перед керівництвом судноплавних компаній.

Усі записи в бухгалтерському обліку здійснюються тільки відповідно до заповнених первинних документів, які є основою для формування бази даних по доходах і витратах за кожним рейсом судна у службі судового господарства та фінансово-комерційній службі. Обробкою й узагальненням облікової інформації займається обліково-економічна служба. Форми перевізних та інших документів, які забезпечують перевезення, визначаються нормативними актами (внутрішніми або міжнародними), за якими укладають угоди на перевезення вантажів (конвенції, правила, кодекси, статuti).

З огляду на те, що перевезення вантажів водним транспортом має свої особливості, пов'язані з виконанням комплексу умов при навантажувально-розвантажувальних роботах, а також безпосередньо процесу перевезення і його документального оформлення, документи, які відображають основну діяльність судноплавної компанії, потребують відповідної систематизації. В автоматизованій системі відомості про кожну виконану господарську операцію у хронологічному порядку заносяться в Журнал обліку господарських операцій. Системою передбачено внесення таких даних: номер запису, виконавець, дата і номер оформлення документа, його найменування, короткий опис змісту операції, бухгалтерські записи). При такій структурі обліку на електронних носіях (довідниках, каталогах) системи накопичується інформація для синтетичного та аналітичного обліку.

Після відображення у бухгалтерській звітності всіх фінансових розрахунків економічною службою ПАТ «СК «Укррічфлот» проводиться аналіз роботи по закінчених рейсах. Аналіз собівартості перевезень кожного судна і рейсу є основним завданням аналізу роботи флоту, результати якого передають керівництву судноплавної компанії

для прийняття оптимальних управлінських рішень. Аналіз транспортних витрат дає змогу створити нормативну базу експлуатаційних витрат і розробити систему вартісних нормативів. Учасниками обліку обліково-економічної служби в автоматизованому режимі здійснюється фінансове закриття рейсу.

В умовах існування ринкової конкурентоспроможності системи, а також розрізненості інтересів користувачів бухгалтерської інформації стало очевидним виділення функціональних рівнів фінансового та управлінського обліку у межах єдиної системи бухгалтерського обліку. В судноплавних компаніях процес накопичення інформації для прийняття управлінських рішень у розрізі кожного рейсу судна має ґрунтуватися на даних фінансового обліку. При цьому потрібно чітко виділяти поняття закінченого рейсу, яке передбачає надходження всіх фінансових документів до бухгалтерії і відображення їх на рахунках обліку.

Основою для обліку витрат по закінчених рейсах суден є їх щомісячні звіти про фактичні витрати за відповідними статтями. До звітів додають такі перевізні документи: рейсові та касові звіти, вимоги на пальне і мастильні матеріали, таблиці обліку робочого часу, розрахунки по амортизації суден. Інші витрати обліковують за даними дисбурсментських рахунків, до яких додають акти виконаних робіт та інші підтверджувальні документи. На відповідно відкритих витратних субрахунках рахунку 23 «Виробництво» з кількома аналітичними рівнями відображається інформація по кожному судну, яка дає змогу отримати всі необхідні дані для аналізу інформації та прийняття управлінських рішень.

Виходячи з того, що основним об'єктом обліку витрат є конкретне судно, програмний продукт має бути розроблений у такий спосіб, щоб була можливість одночасно з фінансовим обліком вести управлінський облік витрат у розрізі рейсів, які виконує судно. Підставою для цього є групування витрат на відкритих витратних субрахунках до рахунку 23 «Виробництво» фінансового обліку за структурними підрозділами, видами флоту, видами перевезень та відповідними статтями витрат. Така побудова рахунків обліку витрат уможливорює створення єдиної інформаційної основи для цілей фінансового та управлінського обліку.

У ПАТ «СК «Укррічфлот» існують територіально та організаційно відокремлені структурні підрозділи (представництва і агентства компанії), які ведуть облік адміністративних витрат і витрат по кожному судну за допомогою комплексної системи автоматизації бухгалтерського обліку 1С:Підприємство. Підрозділи не тільки

здійснюють первинну реєстрацію господарських операцій, а й опрацьовують первинні документи, ведуть облік операцій у системі рахунків. Представництва і агентства щомісяця в електронному вигляді передають до центрального офісу Головну книгу і Журнал обліку господарських операцій. У центральній бухгалтерії інформація переноситься до Журналу обліку господарських операцій судноплавної компанії та автоматизовано формується консолідований баланс ПАТ «СК «Укррічфлот» та інші форми бухгалтерської звітності.

Таке децентралізоване ведення обліку має свої переваги і недоліки. Основними перевагами є те, що облікові працівники територіально віддалених підрозділів наближені до місця здійснення господарських операцій. При цьому посилюється контроль за документальним оформленням операцій і забезпечується використання облікової інформації для оперативного управління на місцях. Однак з огляду на те, що первинні документи не передаються до бухгалтерії центрального офісу, а звітність передається на початку наступного місяця за минулий період, основним недоліком є відсутність контролю центральної бухгалтерії за поточною роботою відокремлених підрозділів.

Відповідно до запропонованих основних етапів впровадження автоматизованої системи обліку й управління в судноплавній компанії потрібно доопрацювати існуючу в ПАТ «СК «Укррічфлот» автоматизовану систему обробки інформації та розробити єдиний для всіх відокремлених підрозділів підприємства план рахунків і порядок обробки аналітичних даних, який є основним джерелом облікової інформації. Крім того, треба розробити й доповнити систему класифікатором типових бухгалтерських записів, за яким реєструють господарські операції. Це дозволить запобігти виникненню помилкових операцій при веденні обліку.

Поряд із використанням комплексної автоматизованої системи обліку й управління підприємством необхідно впроваджувати корпоративну систему, яка дасть можливість в інтерактивному режимі часу здійснювати обмін і обробку фінансової та управлінської інформації між структурними та віддаленими підрозділами судноплавної компанії. Це дозволить в реальному часі коригувати статті витрат, пов'язаних із діяльністю підприємства, та впливати на прийняття фінансових і управлінських рішень. Безумовно, впровадження корпоративної системи обліку потребує суттєвих витрат на розробку і проектування багаторівневого доступу до необхідної інформації, однак дає змогу своєчасно реагувати на зміни, характерні для ринку транспортних послуг, і безпосередньо управляти витратами та собівартістю вантажних перевезень.

Література

1. Бабин І. Вплив галузевих особливостей підприємств, що надають побутові послуги на організацію обліку витрат та калькулювання собівартості / І.Бабин // Формування ринкової економіки в Україні. – Львів, 2005. – С. 481–485.
2. Левицька С.О. Організація облікового процесу: порівняння міжнародної та вітчизняної облікової практики, фактори підвищення ефективності обліку / С.О. Левицька // Вісник національного університету водного господарства та природокористування: Економіка. – Зб. наук. праць. – Рівне, 2006. – Вип. 4 (36). – С.89–98.
3. Особливості ведення бухгалтерського та податкового обліку на автотранспортних підприємствах / З.В. Береза // Вісн. нац. ун-ту «Львівська політехніка». – Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку – 2007. – № 577. – С. 14–19.
4. Боцян Т.В. Облік і внутрішній контроль діяльності підприємств в умовах використання комп'ютерних технологій: управлінський аспект: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04. – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит / Т.В. Боцян. – К., 2005. – 20 с.
5. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: [навч. посібник] / С.В. Івахненко. – К.: Знання-Прес, 2003. – 349 с.
6. Шквір В.Д., Загородній А.Г., Височан О.С. Інформаційні системи і технології в обліку: [навч. посібник]. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2007. – 439 с.
7. Підлісний П.І. Створення автоматизованої інформаційної системи обліку в АСК «Укррічфлот» / П. І. Підлісний // Регіональна економіка. Ін-т регіональних досліджень НАН України. – 2003. – №2. – С.208–215.
8. Сушкевич А.Н. Организация бухгалтерского учета и внутреннего аудита / А.Н.Сушкевич. – Мн.: Ред.журн. «Пром.-торг.право», 2006. – 160 с.

Патраманська Л.Ю.,
асистент кафедри обліку та оподаткування,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

НАПРЯМИ КОНТРОЛЮ ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Діюче вітчизняне законодавство не передбачає чіткої регламентації порядку організації та реалізації внутрішнього контролю на підприємствах приватної форми власності, отож власники суб'єктів господарювання можуть самостійно обирати форми та методи внутрішнього контролю. З іншого боку, відсутність чіткої регламентації підходів до внутрішнього контролю, а також фрагментарність наукових напрацювань у сфері електронного бізнесу можуть призвести до зниження ефективності діяльності суб'єктів електронної комерції.

Згідно проведеного опитування внутрішніх аудиторів, 70 % респондентів абсолютно впевнені в тому, що система внутрішнього контролю на підприємствах е-комерції є відмінною від тієї, що впроваджена на підприємствах традиційної економіки. Близько 90% респондентів погодились, що внутрішній контроль на підприємствах е-комерції є на стільки ж важливим як для підприємств традиційної комерції. Всі опитані погодились із тим, що у сфері електронної комерції методика внутрішнього контролю має бути побудована з урахуванням вивчених ризиків, а також повинна включати чітку політику документування та процедур [1].

Дослідження проблем контролю діяльності підприємств електронної комерції є фрагментарними та не дають змогу побудувати єдиний комплексний підхід до його реалізації.

Загальні принципи внутрішнього контролю в умовах ведення бізнесу в інтернет-середовищі розкривають Венлі Ван та Мінні Ю-мін Єн, які акцентують увагу безпосередньо на контролі технічних аспектів діяльності підприємств цього сектору, а це не охоплює все коло завдань, які слід виконати в ході контролю основної діяльності [2].

Сюй Венкян та Тан Цзяньсін виокремили низку проблем у внутрішньому контролі підприємств е-комерції, зокрема незадовільні умови, неналагодженість системи управління ризиками, нерациональність системи контролю та ін. На думку авторів, суб'єкти електронного бізнесу в рамках внутрішнього контролю повинні активно оцінювати операційні та фінансові ризики, що є досить раціональним, а тому даний

етап слід обов'язково включити до методики контролю основної діяльності підприємств е-комерції [3].

Окремі аспекти удосконалення контролю у сфері електронної комерції описує Борейко Н.М., проте увага зосереджена саме на податковому контролі суб'єктів електронного бізнесу. Автором розроблено алгоритм перевірки суб'єкта електронної комерції на предмет реєстрації у фіскальних органах, що дозволить не лише зменшувати обсяги «тіньової економіки», але й призведе до зростання довіри з боку споживачів, які матимуть певні гарантії легітимності функціонування інтернет-магазину [6].

Адміністративно-правові аспекти податкового контролю діяльності суб'єктів електронної комерції розглядає також Самань В.В. На думку якого, основними проблемами, що знижують результативність даного виду є контролю є екстериторіальність мережі Інтернет, що не дозволяє в повній мірі здійснювати податковий контроль в межах конкретної держави, так як рух інформації в Інтернеті в силу специфіки цієї мережі часто не може бути регламентовано законодавством тільки однієї країни. Тому слід вирішувати проблематику законодавчо-нормативного регулювання електронного бізнесу на міжнародному рівні [9].

У науковій праці Гамової І.В. розглядається маркетинговий контроль на підприємствах е-комерції, що має за мету виявити позитивні та негативні моменти в конкурентних можливостях організації і внести відповідні корективи [7]. Погоджуємось із думкою автора щодо обов'язкового дотримання принципу об'єктивності контролю та чіткої послідовності застосування контрольних дій.

Метою дослідження є виокремлення напрямків контролю основної діяльності підприємств електронної комерції.

Вважаємо, що контроль основної діяльності підприємств електронної комерції має здійснюватись за такими напрямками:

- перевірка легітимності організаційних засад, законодавчо-нормативної бази основної діяльності суб'єкта господарювання;
- аналіз і контроль ризиків діяльності суб'єктів електронної комерції;
- контроль інформаційних систем та технологій підприємства електронної комерції;
- контроль доходів, витрат та результатів основної діяльності підприємств електронної комерції.

На наш погляд, виокремлення першого напрямку контролю в рамках перевірки основної діяльності є важливим та необхідним,

оскільки вітчизняне законодавство в цілому, зокрема і у сфері електронного бізнесу, є нестабільним, а тому потребує постійного моніторингу та встановлення відповідності діяльності даного суб'єкта законодавчо-нормативним вимогам.

Якщо система внутрішнього контролю не попередить та не виявить вчасно порушення нормативно-правових актів, які регулюють основну діяльність суб'єкта господарювання в сфері електронної торгівлі, то підприємство може зазнати збитків.

Функціонування суб'єктів електронної комерції до вересня 2015 року взагалі не регулювалось конкретним законом, а лише загальними законодавчими актами: Конституцією, Цивільним, Господарським, Податковим кодексом та законами, що регламентують торговельну діяльність та її оподаткування.

Після оцінки ступеня дотримання ключових законодавчих вимог проводить аналіз, оцінка та контроль ризиків, оскільки вони безпосередньо пов'язані із зовнішнім середовищем підприємства е-комерції. Ризик завжди передбачає імовірнісний характер результату, при цьому в основному під словом ризик найчастіше розуміють ймовірність отримання несприятливого результату (втрат), хоча його можна описати і як ймовірність отримати результат, відмінний від очікуваного. Існування ризику пов'язано з неможливістю з точністю до 100% прогнозувати майбутнє.

В електронній комерції ризик означатиме можливість втрати частини ресурсів, отримувати менший прибуток або поява додаткових витрат віртуального підприємства в результаті реалізації його фінансово-господарської діяльності.

Беззаперечно, уникнути всіх ризиків в електронній торгівлі неможливо, тому усі підприємства повинні закладати до свого плану витрат фінансові ресурси на покриття негативних наслідків. Проте, покриття фінансовими ресурсами негативних наслідків настання ризиків не завжди є можливим, а якщо і є можливим, то не завжди є доцільним. Керівники підприємства не завжди об'єктивно розуміють важливість попереднього моніторингу та контролю ризиків, що дозволяють нівелювати деякі ризики. В цілому аналіз і контроль ризиків є лише окремими етапами цілого алгоритму управління ризиками, що включає в себе:

- визначення та ідентифікацію потенційних ризиків;
- аналіз та оцінку ідентифікованих ризиків;
- вибір та застосування певного методу управління ризиками, прийняття рішень в умовах невизначеності ризиків;

- реагування на настання ризикових подій;
- розробка та реалізація заходів для зменшення негативних наслідків настання ризику;
- моніторинг зовнішніх та внутрішніх ризиків;
- контроль та аналіз ризиків та розробка заходів щодо їх попередження.

Оскільки діяльність суб'єктів е-комерції відбувається у принципово новому середовищі, якому властиві як загальні підприємницькі ризики, так і специфічні. Ключовим підходом в класифікації ризиків є їх розподіл на групи за причинами виникнення та походженням.

Причинами, що впливають на виникнення ризику в проектах електронної комерції можуть бути:

- зниження цін з боку конкурентів;
- будь-які потенційно несприятливі тенденції в галузі;
- значне перевищення витрат з планування та експлуатації;
- зміни плану розвитку;
- нездатність досягти запланованого рівня продажу на певну дату внаслідок пролонгації термінів постачання;
- складнощі в отриманні необхідних банківських кредитів;
- збільшення витрат на модернізацію та розвиток діяльності;
- відсутність висококваліфікованих працівників [4,5,8].

В рамках даного дослідження, в першу чергу, слід виокремлювати зовнішні та внутрішні ризики в залежності від середовища їх походження. Необхідність такої класифікації обумовлена принципово різними підходами до їх аналізу та контролю.

Зауважимо, що для результативного контролю ризиків підприємств електронної комерції має чітко усвідомлювати сутність всіх ризиків, причини їх походження, оскільки розробка заходів щодо їх попередження, ліквідації негативних наслідків буде ґрунтуватись на основі цих даних. На рис. 1 відображено прийнятний, на наш погляд, підхід до класифікації ризиків діяльності підприємств е-комерції. Ризики електронного підприємництва мають ряд своїх відмінностей, які суттєво відрізняються від традиційних, що в першу чергу викликані сферою функціонування та специфікою самої господарської діяльності даних підприємств. Ступінь схильності окремого підприємства до ризиків в значній мірі визначається бізнес-політикою, підходом до оперативності політики виявлення шахрайства та профілактичних інструментів контролю безпеки, а також видами товарів і послуг.

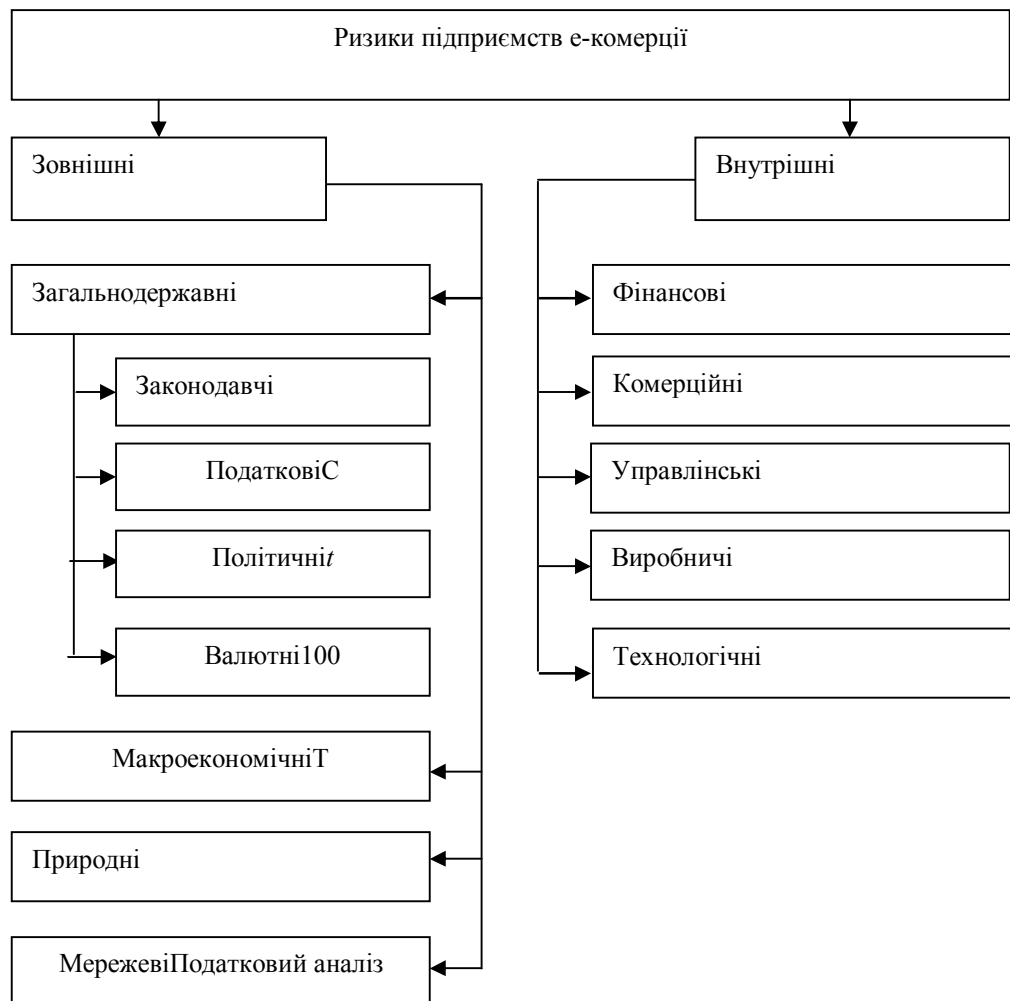


Рис. 1. Класифікація ризиків підприємств електронної комерції

Функція контролю ризиків посідає чільне місце у системі управління ризиками підприємства е-комерції, що представлено на рис. 2.

Для ідентифікації ризиків використовують методи анкетування, інтерв'ю, експертних оцінок, спостереження, SWOT-аналіз та ін. Після діагностики виявлення ризику ранжуються за ймовірністю настання та розміром можливого збитку і підлягають оцінці з допомогою кількісних та якісних показників.

Вибір методів аналізу ризиків кожного підприємства електронної комерції обумовлений професійною компетенцією суб'єктів контролю,

технічними можливостями, а також потребою в ступені деталізації ризиків і їх наслідків.

Суб'єкти контролю основної діяльності підприємств електронної комерції не мають впливу на більшість зовнішніх ризиків, а тому такі ризики підлягають перманентному моніторингу.

Діяльність з моніторингу повинна бути інтегрована в бізнес-процеси суб'єкта господарювання з метою забезпечення динамічності управління ризиками і можливості змін відповідно до змін в діяльності підприємства. Періодичний аналіз процесу по управлінню ризиками, способів, прийомів і методів управління ризиками організації особливо актуальні в тому випадку, коли вносяться зміни до її організаційної структури, актуалізуються стратегічні цілі або змінюються основні параметри зовнішнього оточення.

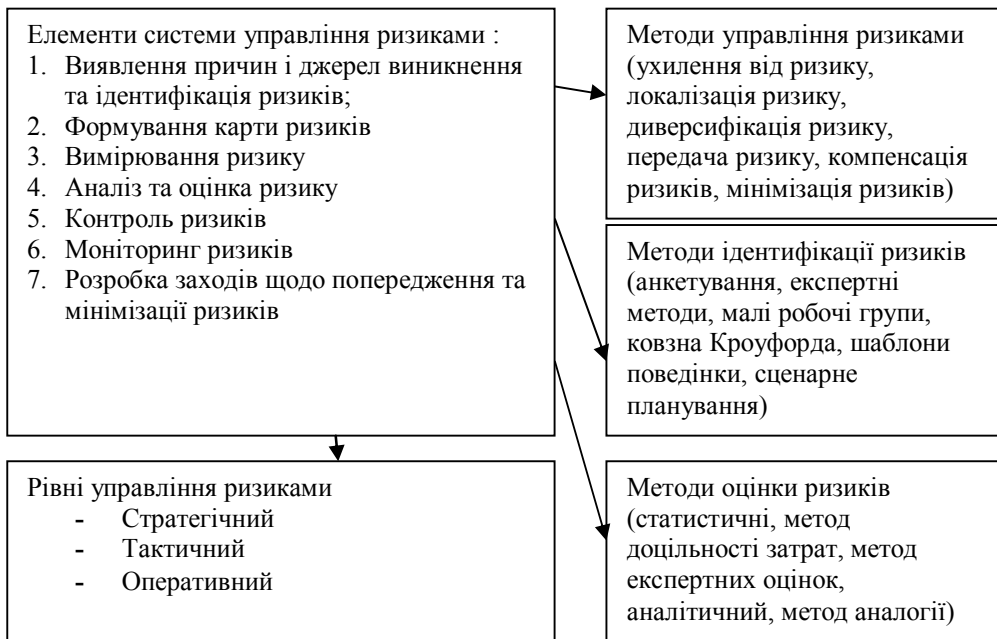


Рис. 2. Контроль в системі управління ризиками

У ході моніторингу та управління ризиками використовуються різні методики та інструменти. Найбільш широке застосування набули: перегляд ризиків, аудит ризиків, аналіз відхилень і трендів, технічний вимір виконання і аналіз резервів. Незалежно від обраних методів моніторинг ризиків повинен бути безперервним на всіх етапах основної діяльності суб'єкта електронної комерції.

Суб'єкти контролю основної діяльності підприємств електронної комерції не мають впливу на більшість зовнішніх ризиків, а тому такі ризики підлягають перманентному моніторингу.

Система контролю за внутрішніми ризиками на підприємстві має здійснювати перевірку відповідності фактичних ризиків цільовим та застосовувати адекватні заходи при виявленні невідповідності.

Для підприємств електронної комерції, основна діяльність яких не може відбуватись без інформаційних та комунікаційних технологій, неможливо провести внутрішній контроль без перевірки інформаційних технологій та систем.

Внутрішній контроль інформаційних технологій полягає у:

- 1) вивченні поточного стану і планів розвитку інформаційних технологій на конкретному підприємстві;
- 2) порівняння результатів з тим, як повинні працювати інформаційні системи в ідеальному (оптимальному) стані (тобто з відповідними стандартами в цій галузі);
- 3) розробці рекомендацій для підприємства – аби досягти максимального наближення до зазначених стандартів.

Контроль проводиться шляхом анкетування та інтерв'ю фахівців за окремими напрямками, вивчення наявної нормативної документації, організаційної структури, принципів управління інформаційними технологіями, вибіркового чи суцільного тестування апаратного забезпечення, продуктивності мережі, документальної перевірки, інвентаризації, аналізу накопиченої інформації, розробки відповідних рекомендацій та підготовки звіту.

За результатами контролю інформаційних технологій на підприємстві електронної комерції може бути конкретно сформований звіт за результатами контролю даного об'єкта та який буде містити відповіді на такі запитання:

- 1) чи відповідає використовувана інформаційна система та інформаційні технології цілям і завданням підприємства;
- 2) яка структура комплексу апаратно-програмних засобів підприємства;
- 3) який техніко-технологічний рівень використовуваних ІТ, чи відповідає він сучасним вимогам;
- 4) який ступінь захисту конфіденційних даних;
- 5) яка надійність функціонування інформаційної системи, а також шляхи мінімізації ризиків виникнення різних збоїв апаратного й програмного характеру;

6) наскільки існуючі інформаційні системи виправдовують вкладені в них інвестиції;

7) чи відповідає кваліфікація співробітників відділу технічної підтримки необхідним вимогам по супроводу ІС підприємства;

8) які критерії ефективності функціонування інформаційної системи підприємства, за якими можна зробити висновки про можливість використання існуючого устаткування і програмного забезпечення, або необхідність їх модернізації й заміни;

9) чи потрібна негайна модернізація ІТ-інфраструктури або поступовий перехід до новітніх технологій.

Наступним етапом контролю основної діяльності підприємств електронної комерції є безпосередньо контроль доходів, витрат та фінансових результатів, що реалізується з метою виконання таких завдань:

- визначити порядок формування та основні елементи облікової політики діяльності підприємства;

- перевірка правильності розмежування доходів, витрат і фінансових результатів діяльності за кожною класифікаційною групою;

- встановлення правильності умов визнання та оцінки доходів і результатів від основної діяльності;

- підтвердження правильності формування та віднесення доходів основної діяльності;

- перевірка правильності ведення обліку витрат;

- встановлення правильності документального оформлення накопичення та списання витрат;

- перевірка достовірності і правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з обліку доходів, витрат і фінансових результатів діяльності;

- підтвердження законності та правильності відображення в звітності доходів, витрат і фінансових результатів діяльності згідно принципів бухгалтерського обліку;

- перевірка правильності формування чистого прибутку звітного періоду, його розподілу та використання;

- уникнення економічних санкцій з боку державних контролюючих органів за результатами перевірок;

- розробка заходів щодо усунення наявних порушень, недоліків ведення обліку;

- розробка рекомендацій та заходів щодо попередження недоліків та порушень в ході основної діяльності підприємства електронної торгівлі.

Реалізація контрольних дій щодо доходів, витрат та фінансових результатів підприємств електронної комерції здійснюється відповідно до наведених вище завдань.

За результатами контролю основної діяльності формується перелік виявлених порушень та відхилень від бажаних параметрів, які можуть бути систематизовані за видами, хронологією, об'єктами контролю тощо. До типового переліку порушень та недоліків в ході основної діяльності підприємств е-комерції можна віднести:

- відсутність ліцензії на здійснення окремих видів операцій, патенту на здійснення торговельної діяльності у випадку проведення готівкових розрахунків із покупцями;

- застосування неадекватної обсягам діяльності системи оподаткування чи взагалі ухилення від сплати податків;

- ігнорування потенційних ризиків, відсутність регулювання основної діяльності підприємства у випадку настання негативних подій;

- застосування неліцензійного програмного забезпечення у ході основної діяльності, не оприбуткування дорого вартісних нематеріальних активів тощо;

- порушення порядку ведення операцій електронними платіжними засобами, кредитними картками;

- відсутність РРО;

- проведення фінансових операцій із клієнтами із застосуванням ненадійних партнерів;

- порушення правил інформаційної безпеки, ігнорування правил аутентифікації клієнтів;

- відсутність адекватного посадовим обов'язкам розподілу прав доступу працівників до інформаційної системи підприємства;

- відсутність достовірної оцінки витрат і доходів та неймовірність щодо економічної вигоди;

- неправильний підхід до формування облікової політики;

- неспіввіднесення витрат підприємства з доходами;

- неправильне розмежування витрат за звітними періодами;

- неправильне визначення собівартості реалізації;

- неможливість достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг;

- неправильний розподіл витрат між витратами від основної операційної діяльності, адміністративними витратами, витратами на збут;

- неправильне віднесення витрат до інших операційних витрат;

- неправильне оформлення або відсутність договорів, що стали підставою для відвантаження товарно-матеріальних цінностей і визнання доходу;

- неналежність відображених доходів підприємству;
- неправильна класифікація доходів за видами діяльності підприємства;
- здійснення запису за доходами та витратами із використанням накладних та актів неіснуючих клієнтів або за фіктивними чи нетоварними операціями;
- неправильне визначення фінансового результату до оподаткування, суми прибуткового податку;
- невідповідність даних аналітичного та синтетичного обліку;
- викривлення показників фінансової, статистичної, податкової звітності з метою приховування дійсних обсягів діяльності.

За результатами контролю основної діяльності слід сформулювати Звіт про результати внутрішнього контролю основної діяльності підприємства е-комерції, який би містив систематичний виклад основних результатів реалізованих контрольних процедур та рекомендації щодо реалізації результатів контролю із часовими обмеженнями.

Отже, контроль основної діяльності підприємств електронної комерції слід здійснювати за такими напрямками: перевірка легітимності організаційних засад, законодавчо-нормативної бази основної діяльності суб'єкта господарювання; аналіз і контроль ризиків діяльності суб'єктів електронної комерції; контроль інформаційних систем та технологій підприємства електронної комерції; контроль доходів, витрат та результатів основної діяльності підприємств електронної комерції. Запропонований підхід до здійснення контролю дозволить забезпечити високу його ефективність та охоплення усіх аспектів основної діяльності підприємства електронної комерції.

Література

1. Rana Hafez Internal Control in E-commerce Environment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ieeexplore.ieee.org/document/6081235/authors> (дата звернення 20.08.2016). – Назва з екрана.
2. Wenli Wang, Minnie Yi-Miin Yen General Guidelines of Internal Control over Internet-based Electronic Commerce [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://citeseerx.ist.psu.edu> (дата звернення 20.08.2016). – Назва з екрана.
3. Xu Wenqiang, Tang Jianxin The analysis of the internal control of E-commerce enterprises [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

- <http://ieeexplore.ieee.org/document/6081235/authors> (дата звернення 20.08.2016). – Назва з екрана.
4. Берко А.Ю. Алгоритми опрацювання інформаційних ресурсів в системах електронної комерції / А.Ю. Берко, В.А. Висоцька, Л.В. Чирун // Інформаційні системи та мережі. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів 2004. – № 519. – С.10-20.
 5. Берко А.Ю. Проектування навігаційного графу web-сторінок бази даних систем електронної комерції/ А.Ю. Берко, В.А. Висоцька // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2004. – № 521. – С. 48–57.
 6. Борейко Н. М. Щодо удосконалення контролю за здійсненням операцій у сфері електронної комерції / Н. М. Борейко // Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів : зб. матер. V наук.-практ. конференції, 31 жовтня 2013 р. / Мін. дох. і зб. України, Нац. унів. ДПС України, Наук.-досл. центр з пробл. оподат. – Ірпінь : Видавництво Національного університету ДПС України, 2013. – 558 с. – С. 68–73.
 7. Гамова І. В. Основні функції управління маркетингом підприємств у сфері електронної торгівлі/ І. В. Гамова // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 3. – С. 88-95.
 8. Електронна комерція: Навч. посіб. / А. М. Береза, І. А. Козак, Ф. А. Левченко, В. М. Гужва, В. С. Трохименко; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2002. – 326 с.
 9. Самань В.В. Адміністративно-правове регулювання здійснення податкового контролю у сфері електронної комерції/ В. В. Самань // Часопис Академії адвокатури України. – 2014. – Т. 7, № 4. – С. 53-58.

Потапова Н.О.,
канд. екон. наук,
доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу,
Харківський інститут фінансів КНТЕУ

ОБЛІКОВА СКЛАДОВА ПРОЕКТІВ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Досягнення позитивних структурних змін в економіці України неможливо без залучення інвестицій. Гранична обмеженість самофінансування підприємств-виробників надає проблемі пошуку зовнішніх

ресурсів інвестиційного розвитку пріоритетного значення. Однією з найважливіших форм залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України є спільне підприємництво.

У сучасних умовах велике значення мають не тільки масштаби залучення інвестицій, але й ефективність їх використання, зокрема, в рамках спільного підприємництва. Високий ступінь невизначеності зовнішнього середовища і збільшення різноманітності форм реалізації міжнародного між фірмового співробітництва вимагають удосконалювання розробки та організації проектів спільного підприємництва.

Дослідженню змісту та ролі спільного підприємництва в системі міжнародних економічних відносин, чинників, що впливають на його ефективність, присвячено багато робіт закордонних і вітчизняних учених: Ю. Авраменка, Н. Вознесенської, Л. Ервіка, Дж. Картера, Ю. Кормнова, Д. Моуері, М. Піоре, С. Сабеля, Дж. Уїлле, Лі Се Уна, Л. Балабанової, Е. Борсученка, В. Гейця, В. Гриньової, Н. Ермоленко, А. Золотарьова, Т. Клебанової, П. Орлова, О. Пушкаря та ін.

В умовах поглиблення інтернаціоналізації світової економіки відбувається певна еволюція змісту поняття «спільне підприємництво»: від традиційного його розуміння як форми підприємництва, яка ґрунтується на залученні іноземних партнерів до формування акціонерного капіталу підприємства, до розуміння, при якому спільне підприємництво розглядається як процес синергії різних форм зовнішньоекономічної взаємодії. [8]

Сінергічний ефект спільного підприємництва обумовлюється об'єднанням несполучних конкурентних переваг партнерів, при якому зростаючого значення набуває спільне використання нематеріальних активів. [4]

Розширення масштабів і напрямків міжнародного економічного співробітництва підприємств, диференціація ступенів підприємницького ризику обумовлюють застосування різноманітних форм реалізації проектів спільного підприємництва [6], кожна з яких має переваги і недоліки, що залежать, в першу чергу, від структури активів партнерів та особливостей галузевих ринків (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика форм спільного підприємництва

Форма спільного підприємства – ництва	Переваги	Недоліки	Пріоритетна галузь застосування
Спільне підприємство	Довгострокове співробітництво на постійній основі. Фінансова зацікавленість іноземного партнера в результатах господарської діяльності сприяє інвестуванню сучасних технологій	Необхідність відчуження частини прибутку на користь іноземного інвестора протягом всього періоду діяльності підприємства. Постійна участь іноземного партнера в процесі прийняття рішень з будь-яких питань життєдіяльності підприємства	Без обмежень
Спільна діяльність	Відсутність бюрократичних формальностей при укладанні договору. Широка свобода вибору варіантів при вирішенні внутрішніх організаційних питань	Сторони несуть ризику збитків усім своїм майном	Базові галузі промисловості
Франчайзинг	Мінімізація підприємницького ризику, гарантія стабільності доходів за рахунок використання всебічно випробуваної бізнес-технології і товарного знака, що завоював місце на ринку	Постійна залежність від франчайзера. Цінність наданих франчайзером послуг важко визначити. Відсутність чіткого розмежування відповідальності по претензіях споживачів	Виробництво товарів народного споживання, сфера послуг
Лізинг	Можливість придбання (заміни) устаткування без великих одноразових витрат. Можливість підтримувати оптимальне співвідношення власних і позикових коштів. Істотні податкові пільги	Обмеження в праві розпоряджатися об'єктом лізингу. У деяких випадках загальні витрати більше, ніж купівля того ж устаткування за рахунок банківського кредиту	Галузі, в яких устаткування підлягає швидкому моральному старінню

Сучасна транзитивна економіка надає організаційному механізму створення і подальшої реалізації проектів спільного підприємництва великого значення. У зв'язку з цим виникає необхідність у розробці класифікації форм спільного підприємництва за організаційно-правовою ознакою, яка б враховувала специфічні особливості кожної з них. В рамках такого підходу доцільним здається виділення форм спільного підприємництва, які створюються як за рахунок власного капіталу партнерів, так і за рахунок позикових коштів, що дозволяє виявити особливості реалізації кожної з форм спільного підприємництва.

Отже, виникає необхідність у виборі такої форми спільного підприємництва для реалізації кожного проекту, яка б дозволяла, з одного боку, максимально збалансувати інтереси партнерів, а з іншого – мінімізувати негативний вплив зовнішнього середовища.

В умовах загострення кризових явищ в сучасній економіці України започаткування та розвиток бізнесу, особливо малого та середнього, пов'язано з великою кількістю проблем і складнощів. Саме тому сьогодні особливого значення набуває пошук найбільш ефективних форм організації підприємницької діяльності з залученням іноземних інвестицій, однією з яких є франчайзинг.

Сутність, проблеми та перспективи розвитку франчайзингу як бізнес-концепції розглядали в своїх працях українські та закордонні вчені: М. Бердинець, О. Гудзь, О. Кохановська, Д. Гарднер, Р. Оуен, Р. Конвей.

Дослідження порядку відображення в обліку франчайзингових операцій знайшли своє відображення в працях вітчизняних науковців і практиків: Л. Гнатишин, О. Височан, О. Водоп'янової, В. Рората, О. Короп та інших.

Франчайзинг вважається бізнес-революцією ХХ сторіччя. Статистичні дані США говорять, що з числа нових підприємств за перші п'ять років існування розпадається 60% компаній, а у системі франчайзингу виживає – 97% компаній [3].

Останнім часом франчайзинг з'явився й в Україні, але масштаби його використання в українській економіці поки обмежені. Це відбувається через недостатньо повне уявлення про перспективи й економічні переваги, що виникають перед учасниками франчайзингових відносин. Франчайзинг дозволяє вирішити багато економічних і фінансових проблем, які притаманні підприємствам України.

Розвиток франчайзингу в Україні наочно можна представити наступним чином (рис.1) [9].

Франчайзинг – форма співробітництва, що полягає в передачі однією компанією, що має високий імідж на ринку, права, заснованого на ліцензійній угоді, використовувати свою технологію, товарний знак і займатися підприємницькою діяльністю від її імені іншим не відомим компаніям – покупцям на певних умовах.

Франчайзинг виник у процесі інтеграції традиційної збутової мережі. Тому визначення, яке дається Міжнародною асоціацією франчайза трактує франчайзинг як довгострокові відносини, засновані на наданні франчайзі послуг по навчанню мистецтву збуту, організаційної й управлінської підтримки й особливих торгових привілеїв від франчайзера, що одержує відповідну винагороду [3].



Рис. 1. Динаміка франчайзингу в Україні

Американський економіст П.Зейдман дає визначення, відповідно до якого франчайзинг означає надання права займатися торгівлею та маркетингом певного товару або послуг, користуючись назвою фірми – постачальника або товаровиробника, її репутацією і прийомами збуту [6].

Узагальнюючи вище викладене, можна відзначити, що суб'єктами системи франчайза являються дві зацікавлені сторони – франчайзер і франчайзі.

Франчайзер – компанія, що передає на ліцензійних засадах право на діяльність за своєю технологією та під своїм товарним знаком, і, яка одержує за це певний дохід. Крім того, об'єктом франчайзингу можуть виступати стандартизована модель управління і фінансування, методика навчання і стажування персоналу, методологія проведення різного роду досліджень.

Франчайзі – компанія, якій передається право використання технології і товарного знаку франчайзера для організації власного виробництва на певних умовах.

Франчайз – підприємство, створене на умовах франчайзинга; привілейоване право на створення комерційного підприємства і (або) на торгівлю продукцією франчайзера на певний час і для використання на певній території.

Міжнародна асоціація франчайзинга виділяє наступні основні характеристики франчайзингу: передача частини інтелектуальної власності (технологія), права на яку захищені ліцензією; використання ефективної системи управління і ведення бізнесу; початкове і наступне навчання і допомога з боку франчайзера; використання рекламної мережі франчайзера і розвиток спільної реклами; точні умови використання наданих прав на певній території й в обговорених обсягах; одержання франчайзером фінансової компенсації.

З урахуванням правового статусу й особливостей реального функціонування систему франчайзинга можна визначити в такий спосіб.

Система франчайзингу являє собою господарську організацію, що складається з франчайзера та великої кількості франчайзі, що функціонує для кращого задоволення запитів споживачів шляхом платного надання фірмової назви, торгової марки, дозволів і інших господарських привілеїв, які знаходяться у власності франчайзера, франчайзі для використання при продажу і наданні послуг.

Звичайно, у якості франчайзі виступають невеликі компанії або приватні підприємці, а франчайзер відома фірма.

На практиці франчайзер передає франчайзі не просто право на діяльність за своєю технологією і під своїм товарним знаком, але також надає можливість скористатися своєю бізнес – системою, що містить у собі процес виробництва товару і його просування на ринок, різні технології ведення бізнесу, рекламну політику. Як правило, франчайзер надає допомогу в навчанні персоналу, маркетингу, управлінні виробництвом і т.д.

Таким чином, франчайзі одержує доступ до перевіреної концепції ведення бізнесу в сукупності з методологічною, консультаційною і рекламною підтримкою.

Одержання франчайза відображається в нематеріальних активах франчайзі, як операція придбання ліцензії. Оскільки обов'язковою умовою франчайзинга є використання товарного знаку франчайзера, то під час оформлення таких договорів необхідна наявність ліцензійного договору на передачу прав використання зареєстрованого товарного

знаку у певних обсягах і на обговореній території. Надалі, щоб франчайзі міг заперечувати в судовому порядку порушення своїх прав, йому необхідно буде представити як доказ ліцензійний договір, зареєстрований у патентному відомстві. Не рекомендується зневажати цією стороною оформлення договорів франчайзинга.

Традиційний принцип франчайзинга – сполучення «ноу-хау» франчайзера з капіталом франчайзі. У тих випадках, коли необхідний капітал набагато перевищує власний капітал франчайзі, франчайзер бере участь і (або) надає допомогу в розробці методів нетрадиційного фінансування. Такі методи полягають в об'єднанні власних коштів обох учасників договору, залученні банківських кредитів, одержання коштів під заставу майна і т.д.

Співробітництво у формі франчайзингу припускає виплату фінансової компенсації франчайзеру. Доход франчайзера традиційно включає одноразову винагороду за надання франчайза і постійні відрахування частини прибутку.

Крім того, якщо франчайзер бере участь у фінансуванні франчайзі, надає йому в оренду або лізинг устаткування і нерухомість, виступає постачальником комплектуючих, сировини і матеріалів, то джерелами його доходів стає також прибуток від кредитування частини необхідного капіталу, здачі в оренду устаткування і нерухомості, продажу послуг, матеріалів, сировини і комплектуючих, і т.д.

У міжнародній практиці існує три основних сфери застосування співробітництва на умовах франчайзингу.

Співробітництво в галузях промисловості. У цьому випадку сторонами франчайзингових відносин виступають виробничі компанії. Франчайзер є власником патентів, технологій, товарного знаку, і надає франчайзі право на їх використання на певній території протягом певного часу на обговорених умовах.

Співробітництво в сфері торгового обігу. Як правило, сторонами франчайзингових відносин у цьому випадку виступають торгові компанії, що прагнуть оперативно розширити свої ринки збуту. Франчайзер постачає франчайзі товари для реалізації в межах визначеної території.

Обов'язковою умовою такого співробітництва є здійснення комерційної діяльності від імені франчайзера, що надає право реалізації товарів з використанням його торгової марки.

Співробітництво в сфері послуг. Механізм співробітництва у цій сфері в основному аналогічний механізму співробітництва в сфері торгового обігу. Розходження полягає в об'єкті співробітництва. У цьому випадку передається право на застосування технології надання послуг на певній території з використанням торгової марки франчайзера.

У сучасній Україні найбільш інтенсивно розвиваються франчайзингові відносини в торгівлі і сфері послуг. Причому, якщо починали працювати за системою франчайзингу на українському ринку закордонні компанії, то зараз у цьому напрямку починають працювати й українські компанії.

Однак сфера застосування франчайзингу в українській економіці не обмежується вказаними видами діяльності. Фахівці вважають, що практично будь-який бізнес може розвиватися за системою франчайзингу. До популярних сфер застосування франчайзингових відносин відносяться будівництво, автосервіс, торгові підприємства, громадське обслуговування (доставка товару, розсилання пошти, друк, копіювання, служби працевлаштування й ін.), оздоровчі центри, бухгалтерський облік і аудит, та цілий ряд інших напрямків.

Така широка сфера застосування франчайзингових відносин пояснюється наявністю взаємовигідних переваг подібної форми співробітництва (табл.1).

Саме ці переваги франчайзингу обумовлюють його широке поширення як у Європі, так і в Америці. За даними Міжнародної асоціації франчайзингу, в світі нараховується близько 16,5 тис. франчайзерів і більше ніж 1,2 млн. франчайзі. Питома вага продажів через систему франчайзингу складає приблизно 42% від загального обсягу роздрібних продажів у США, в країнах Європи аналогічний показник становить 30% [9].

В Україні створення і функціонування підприємств у системі франчайзингу регулюється господарським і податковим законодавством, а також антимонопольним законодавством. В той же час в законодавстві України немає категорії «франчайзинг». Замість цього запропоноване визначення договору комерційної концесії, який певною мірою є еквівалентом франчайзингу. Спеціальні положення по регулюванню відносин франчайзингу в даний час відсутні в законодавчій базі України.

Відображення в обліку франчайзингу, пов'язане з цілим переліком операцій, які виникають в господарській діяльності кожної зі сторін угоди. На сьогоднішній день немає єдиного наукового підходу щодо обліку операцій у франчайзера або франчайзі.

Більшість вчених сходяться на думці, що облік витрат на створення нематеріального активу франчайзером доцільно проводити з використанням субрахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів». Після завершення капіталізації витрат відбувається включення створеного об'єкту інтелектуальної власності до складу нематеріальних активів. При укладанні франчайзингової угоди рекомендується використовувати рахунок 69 «Доходи майбутніх періодів».

Оприбуткування франшизи в обліку франчайзі рекомендовано проводити з використанням субрахунку 127 «Інші нематеріальні активи» або рахунку 12 «Нематеріальні активи»[4]. При цьому амортизаційні відрахування пропонується відображати у складі виробничих витрат на рахунках 23 «Виробництво» та 91 «Загальновиробничі витрати»[2, 5].

Однак більш ґрунтовною виглядає, на нашу думку, методика обліку операційних витрат франчайзі з використанням рахунку 93 «Витрати на збут»[1]. Такий підхід обумовлюється в першу чергу економічним змістом самого франчайзингу, який перш за все спрямовано на збільшення обсягів реалізації.

На основі узагальнення діючої в Україні нормативно – правової бази, бухгалтерами – практиками застосовується наступна схема відображення франчайзингу в бухгалтерському обліку (табл. 2).

Таблиця 2

Відображення в обліку учасників договору операцій франчайзингу

№ з/п	Зміст господарської операцій	Бухгалтерська кореспонденція	
		Дебет	Кредит
Облік у франчайзера			
1	Нараховано одноразову виплату роялті у момент підписання договору франчайзингу	373	69
2	Визнано дохід на роялті, яка припадає на звітний квартал	69	719
3	Надано додаткові послуги за договором франчайзингу	361	703
4	Нараховано податкове зобов'язання з податку на додану вартість за наданими послугами	703	641
5	Списано собівартість додаткових послуг	903	23
6	Отримано роялті від франчайзі	311	373
7	Отримано оплату за надані послуги	311	361
Облік у франчайзі			
1	Укладено договір франчайзингу, за яким франчайзеру виплачуються роялті одноразово	39	685
2	Нараховано витрати поточного періоду на частину роялті	91	39
3	Відображено отримання консультаційних послуг від франчайзера	91	685
4	Відображено податковий кредит з податку на додану вартість	641	685
5	Сплачено роялті франчайзеру	685	311
6	Сплачено за отримані консультаційні послуги	685	311

Таким чином в умовах відсутності однозначно визначеної методики обліку класифікація витрат пов'язаних з реалізацією угоди франчайзингу залежить від професійного судження керівництва зацікавлених підприємств.

Франчайзинг є особливою формою організації бізнесу, яка дає можливість успішного розвитку малим підприємствам та розширення обсягів діяльності великим фірмам. Незважаючи на велику кількість досліджень різноманітних аспектів франчайзингу деякі проблемні питання досі лишаються не розв'язаними. Так потребує подальшого вдосконалення нормативно-правова база регулювання франчайзингових операцій та методик відображення франчайзингу в бухгалтерському обліку. Таким чином дослідження обліково-організаційних аспектів франчайзингу потребують поглибленої уваги.

Література

1. Височан О.С. Франчайзинг в туризмі: проблеми обліковому відображенні [Електронний ресурс]/О. С. Височан // Національний університет – Львівська політехніка. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/1647/1/266-Visochan%20-453-454.pdf>
2. Водоп'янова О. Бухгалтерський облік у франчайзі [Електронний ресурс]/О. Водоп'янова // Режим доступу: <http://fingal.com.ua/content/view/1268/35/1/3/>
3. Гарднер Д., Оуэн Р., Конвей Р. Пособия Эрнст энд Янг. Привлечение капитала/Д. Гарднер, Р. Оуэн, Р. Конвей. – М.: Джон Уайли энд Санз, 2005. – 464 с.
4. Гнатишин Л. Суть франчайзингу та відображення його в обліку/ Л. Гнатишин// Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія: Економіка АПК. – 2010. – № 17/2. – С. 33 – 38.
5. Короп О. Франчайзинг: облік операцій між резидентами [Електронний ресурс]/О.Короп//Дебет – Кредит. – № 27. – 2008. – Режим доступу: <http://dtk.com.ua/shou/1cid03680.html>
6. Ли Се Ун. Международный бизнес: стратегия и управление/Ун Ли Се – М.: Наука, 2008. – 352 с.
7. Рорат В. Облік франчайзингу [Електронний ресурс]/В. Рорат// Дебет – Кредит. – № 16. – 2013. – Режим доступу: <http://online.dtk.com.ua/Book/%C2%AB%D0%9A%C2%BB5E2%84%9616-2013.epub/navPoint-12http://www.franchising.org.ua> – офіційний сайт Асоціації франчайзингу України <http://www.franchise.org/research> – офіційний сайт Міжнародної асоціації франчайзингу

Сопко В.В.,
д-р екон. наук, професор,
завідувач кафедри обліку та оподаткування,
Ромашко О.М.,
канд. екон. наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Шаповалова А.П.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Київський національний торговельно-економічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Розвиток демократій у світі свідчить про те, що громадянське суспільство не може існувати без сучасної розвиненої мережі неприбуткових організацій, які забезпечують участь широких кіл громадськості у процесі розвитку. Основними функціями таких організацій є виконання ролі посередника між державою і різними соціальними групами, захист їхніх прав та інтересів. Саме неприбуткові організації запобігають монополізації державою політичної, економічної та інших сфер суспільного життя через забезпечення громадського контролю за діяльністю держави і її структур.

Основною метою створення неприбуткових організацій є перерозподіл та створення додаткових фінансових, матеріальних, інтелектуальних ресурсів, спрямованих на задоволення приватних і суспільних інтересів, при цьому не маючи за мету одержання прибутку.

Неприбуткові організації презентують державі власний погляд на різні проблеми, у першу чергу соціальні, культурні.

За специфікою підходів до роботи неприбуткові організації відрізняються одна від одної. У міжнародній практиці використовують терміни: недержавні, неприбуткові організації, приватні волонтерські організації [1].

На сьогодні в Україні працюють як основні неприбуткові організації, так і створюються вітчизняні.

Неприбуткові організації називають третім сектором економіки і поділяють на бюджетні і не бюджетні.

У Цивільному та Податковому кодексах України визначено, що основна мета неприбуткових підприємств, установ, організацій є не

отримання прибутку, а провадження благодійної діяльності, меценатства та іншої діяльності, передбаченої законодавством [6,12].

Законом України від 18 березня 2015 року №263-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування деяких неприбуткових організацій» об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, асоціації власників житлових будинків, житлово-будівельні кооперативи визнано неплатниками податку на прибуток – неприбутковими організаціями [5].

З 16 липня 2016 року діє оновлений Реєстр неприбуткових установ та організацій [11].

Відповідно до пункту 133.4 статті 133 Податкового кодексу України Реєстр неприбуткових установ та організацій є автоматизованою системою збору, накопичення та обробки даних про неприбуткові підприємства, установи та організації [6]

Реєстр ведеться з метою забезпечення дотримання єдиних принципів ідентифікації неприбуткових організацій, а також ведення їх обліку контролюючими органами; для здійснення контролю за неприбутковими організаціями, які не є платниками податку на прибуток підприємств відповідно до пункту 133.4 статті 133 Податкового Кодексу; організації проведення суцільного і вибіркового аналізу; надання відомостей, що містяться в Реєстрі, відповідно до законодавства [11].

Створення і ведення Реєстру здійснюється Державною фіскальною службою України.

Реєстр включає ідентифікаційні та реєстраційні відомості про неприбуткові організації, до яких відносять: код згідно з ЄДРПОУ; найменування неприбуткової організації; дата включення неприбуткової організації до Реєстру, починаючи з якої визначається строк безперервної реєстрації неприбуткової організації; ознака неприбутковості; дата присвоєння ознаки неприбутковості або її зміни;

дата та номер рішення про включення, повторне включення неприбуткової організації до Реєстру або зміну ознаки неприбутковості;

дата скасування ознаки неприбутковості; дата та номер рішення про виключення неприбуткової організації з Реєстру; найменування та ідентифікаційний код контролюючого органу [11].

Включення неприбуткової організації до Реєстру здійснюється за кодом згідно з ЄДРПОУ.

Ознака неприбутковості організації присвоюється за окремими групами підприємств, установ та організацій відповідно до Податкового кодексу, у якому передбачені коди та назви груп неприбуткових організацій [11].

Для включення до Реєстру неприбуткова організація повинна подати до контролюючого органу реєстраційну заяву за формою 1-РН згідно з додатком 1 і засвідчені підписом керівника або представника такої організації та скріплені печаткою (за наявності) копії установчих документів неприбуткової організації (крім тих, що оприлюднені на порталі електронних сервісів відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань», а житлово-будівельні кооперативи також засвідчені підписом керівника або представника такого кооперативу та скріплені печаткою (за наявності) копії документів, що підтверджують дату прийняття в експлуатацію закінченого будівництвом житлового будинку та факт спорудження або придбання такого будинку житлово-будівельним (житловим) кооперативом.

Реєстраційна заява та копії зазначених документів можуть бути подані (надіслані) неприбутковою організацією в один із таких способів:

- особисто керівником або представником неприбуткової організації (в обох випадках з документальним підтвердженням особи та її повноважень) або уповноваженою на це особою;

- поштою з повідомленням про вручення та описом вкладення; засобами електронного зв'язку в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису підзвітних осіб у порядку;

- державному реєстратору як додаток до заяви про державну реєстрацію. Така заява в електронній формі в установленому порядку передається технічним адміністратором Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань до контролюючих органів разом з відомостями про державну реєстрацію утворення юридичної особи згідно із діючим законодавством.

Контролюючий орган здійснює включення неприбуткової організації до Реєстру в разі, коли організація відповідає таким вимогам:

- утворена та зареєстрована в порядку, визначеному законом, що регулює діяльність відповідної неприбуткової організації;

- установчі документи неприбуткової організації містять заборону розподілу отриманих доходів (прибутків) або їх частини серед засновників (учасників), членів такої організації, працівників (крім оплати їх праці, нарахування єдиного соціального внеску), членів органів управління та інших пов'язаних з ними осіб;

- установчі документи неприбуткової організації передбачають передачу активів одній або кільком неприбутковим організаціям відповідного виду або зарахування до доходу бюджету в разі припинення

юридичної особи (у результаті її ліквідації, злиття, поділу, приєднання або перетворення). Але, назване положення не поширюється на об'єднання та асоціації об'єднань співвласників багатоквартирних будинків;

- установчі документи неприбуткової організації передбачають, що доходи (прибутки) неприбуткової організації використовуються виключно для фінансування видатків на утримання такої організації, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених її установчими документами.

У разі зміни організаційно-правової форми неприбуткової організації, внесення змін до її установчих документів або установчих документів організації вищого рівня, на підставі яких діє неприбуткова організація до контролюючого органу подається реєстраційна заява з позначкою «зміни», до якої додаються копії документів [11],

Заява та копії документів повинні бути подані протягом 10 робочих днів з дня державної реєстрації таких змін, а у разі, коли державна реєстрація змін не здійснюється, протягом 10 робочих днів з моменту виникнення вказаних у цьому пункті обставин.

За результатами розгляду реєстраційної заяви з позначкою «зміни» контролюючий орган вносить записи до Реєстру та видає неприбутковій організації рішення про повторне включення неприбуткової організації до Реєстру або про зміну ознаки неприбутковості, або про відмову у повторному включенні організації до Реєстру. Під час повторного включення неприбуткової організації до Реєстру ознака неприбутковості та дата її присвоєння не змінюються.

Виключення неприбуткової організації з Реєстру здійснюється на підставі рішення контролюючого органу в разі:

- використання доходів (прибутків) неприбуткової організації для інших цілей, ніж утримання такої організації, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених її установчими документами;

- розподілу доходів (прибутків) неприбуткової організації або їх частини серед засновників (учасників), членів такої організації, працівників (крім оплати їх праці, нарахування єдиного соціального внеску), членів органів управління та інших пов'язаних з ними осіб;

- невідповідності установчих документів неприбуткової організації вимогам, встановленим Податковим кодексом [6];

- затвердження ліквідаційного балансу, передавального акта або розподільчого балансу неприбутковою організацією, що припиняється в

результаті реорганізації (злиття, приєднання, поділу або перетворення) або ліквідації;

- за ініціативою неприбуткової організації.

Виключення неприбуткової організації з Реєстру здійснюється шляхом скасування присвоєної їй ознаки неприбутковості.

На сьогодні введення в дію нового Реєстру неприбуткових організацій супроводжується проведенням інвентаризації неприбуткових організацій Державною фіскальною службою.

Протягом двох місяців з дня набрання чинності оновленим реєстром податківці надсилали усім неприбутковим організаціям, що обліковувалися в старому реєстрі, запити про їх відповідність статусу неприбуткової організації згідно з пунктом 133.4 Податкового кодексу України. Протягом місяця з дня отримання такого запиту, неприбуткові організації повинні були надати податківцям завірнені копії установчих документів організації, а для житлово-будівельних кооперативів також завірнені ними копії документів, що підтверджують дату прийняття в експлуатацію закінченого будівництвом житлового будинку та факт спорудження або придбання такого будинку житлово-будівельним (житловим) кооперативом[6].

Отримавши та розглянувши їх протягом наступного календарного місяця, податківці мають або занести таку організацію до нового реєстру неприбуткових організацій, або надіслати повідомлення про невідповідність статутних документів приписам. Але до кінця 2016 року така неприбуткова організація все-таки перебуватиме на обліку в цьому реєстрі.

Якщо ж виявиться, що органи Державної фіскальної служби мають зауваження до установчих документів неприбуткової організації, то така організація ще матиме час до кінця 2016 р., аби внести виправлення та надіслати оновлені реєстраційні документи податківцям. Якщо цього зроблено не буде, з 1 січня 2017 р. такі організації будуть вилучені податківцями з реєстру, про що їм буде надіслано окреме рішення [11]Порядку №440.

Згідно з ч. 1 ст. 2 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» всі юридичні особи, створені відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, а також представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність. Оскільки неприбуткові організації є юридичними особами, вони зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність 2].

Проте специфіка діяльності неприбуткових організацій і завдання бухгалтерського обліку тут є певним чином відмінні від підприємств прибуткового сектора, де бухгалтерський облік обслуговує інтереси власників (акціонерів) підприємств, а сама діяльність спрямована на одержання максимального прибутку, і головним завданням бухгалтерського обліку при цьому є формування фінансових результатів. Для неприбуткових організацій завдання бухгалтерського обліку полягають передусім в обліку та контролі за цільовим використанням отриманих коштів.

З врахуванням специфіки діяльності неприбуткових організацій, важливе значення має розробка облікової політики таких організацій [9].

У наказі про облікову політику неприбуткової організації слід виділити важливі моменти бухгалтерського обліку неприбуткових організацій у частині визнання доходів та витрат.

Надходження коштів та іншого майна до неприбуткової організації залежно від джерел утворення і умовно поділяються на такі групи:

- доходи від цільового фінансування;
- доходи від нецільового фінансування;
- пасивні доходи;
- інші доходи [7].

Отримані доходи визнаються цільовими за умови, що статутом організації передбачено їх витрачання тільки на конкретні потреби – заходи, програми, напрями, види витрат. З врахуванням цього, всі отримані неприбутковою організацією доходи можна умовно розподілити залежно від запланованого напрямку використання на цільові і нецільові.

Частина надходжень окремих неприбуткових організацій формується за рахунок членських внесків. Порядок сплати, періодичність та розмір членських внесків визначено у статутних документах неприбуткової організації, тому зміни про їх розмір можуть бути внесені на загальних зборах. Членські внески зараховуються на рахунки, відкриті у банківських установах, або прийняті готівкою у касу організації і тому їх надходження необхідно оформити прибутковими касовими ордерами.

Цільове фінансування, а саме грошові кошти, отримані неприбутковими організаціями на фінансування конкретних програм відображають на рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження». Кошти цільового фінансування покривають витрати неприбуткової організації на придбання запасів, основних засобів, необхідних для виконання, програми, проекту, а також операційні витрати.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», кошти цільового фінансування на придбання оборотних активів визнають доходом у тих періодах, в яких були визнані витрати, пов'язані з виконанням умов цільового фінансування і визначаються одночасно у тій сумі, що й понесені витрати на придбання таких активів [15].

Щодо витрат на придбання необоротних активів, то доходи визнають протягом строку корисного використання придбаних об'єктів інвестування, пропорційно сумі нарахованої амортизації.

У разі, якщо неприбуткова організація отримує цільове фінансування для компенсації попередньо здійснених витрат, то це визнають дебіторською заборгованістю з одночасним визнанням доходу.

Крім цільових надходжень, неприбуткова організація має право на отримання коштів нецільового фінансування, тобто коштів які витрачаються такою організацією без встановлених умов витрачання, такі кошти обліковують як безповоротно отримані кошти чи матеріальні цінності.

Неприбутковій організації крім цільових та нецільових надходжень може отримувати пасивні доходи до яких відсотки, дивіденди, страхові виплати, відшкодування, роялті.

Правила відображення таких доходів визначені П(С)БО 15 «Дохід», а саме:

- відсотки визнаються доходами у тих звітних періодах, до яких вони відносяться, виходячи з бази їх нарахування і строку використання відповідних активів;
- роялті фіксують у доходах за принципом нарахувань згідно з економічним змістом відповідної угоди;
- дивіденди відображають у доходах у періоді прийняття рішення про їх виплату;
- суми страхових виплат відображають в інших доходах при визнанні страховою компанією сум відшкодування [15].

При виникненні доходів майбутніх періодів їх суми відображають на рахунку 69 «Доходи майбутніх періодів».

Неприбутковій організації можуть отримувати доходи і з інших джерел, відображення яких визначають за критеріями визнання, передбаченими П(С)БО 15 «Дохід».

Відповідно до положень ст. 1 Закону України «Про громадські об'єднання» громадське об'єднання зі статусом юридичної особи створюється для здійснення та захисту прав і свобод, задоволення суспільних, зокрема економічних, соціальних, культурних, екологічних

та інших інтересів своїх членів, є непідприємницьким товариством, основною метою якого не є одержання прибутку[3].

Поряд з цим Законом передбачено, що громадське об'єднання зі статусом юридичної особи має право здійснювати відповідно до закону підприємницьку діяльність безпосередньо, якщо це передбачено статутом громадського об'єднання, або через створені в порядку, передбаченому законом, юридичні особи, якщо така діяльність відповідає меті та цілям громадського об'єднання та сприяє її досягненню [4].

Враховуючи це, законодавством не заборонено громадському об'єднанню здійснювати підприємницьку діяльність для задоволення суспільних, зокрема економічних, соціальних, культурних, екологічних та інших інтересів інших членів суспільства.

Така громадська організація має право вести підприємницьку діяльність та отримувати дохід від неї. Проте такий дохід, на відміну від прибутку підприємства, не може бути розподілений між засновниками та членами громадської організації і має бути спрямований виключно на досягнення мети громадської організації.

У разі якщо громадські організації отримують доходи від операцій з надання товарів, виконання робіт, надання послуг особам іншим, ніж засновники (члени, учасники) таких неприбуткових організацій, такі доходи не звільняються від оподаткування.

Отримавши такі доходи як доходи із джерел інших, ніж передбачені для неприбуткової організації, така організація зобов'язана сплатити податок на прибуток, який визначається як сума доходів, отриманих з таких інших джерел, зменшена на суму витрат, пов'язаних з отриманням таких доходів, але не більше суми таких доходів без урахування суми амортизаційних відрахувань.

Щодо обліку витрат, то порядок формування інформації про витрати в бухгалтерському обліку неприбутковій організації визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Мінфіну від 31.12.99 р. № 318 [8]. Враховуючи специфіку діяльності, неприбуткові організації повинні вести аналітичний облік витрат, що в подальшому використовується як основа при складанні звіту про використання коштів неприбуткової організації та відповідності використання коштів за напрямками, передбаченими затвердженим кошторисом, а також при складанні фінансової та податкової звітності.

Для визнання витрат використовується метод нарахування, тобто попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг не визнається витратами.

Фінансовий результат неприбуткової організації визначається за даними рахунку 79 «Фінансові результати». У кінці звітної періоду в дебет рахунку списуються витрати неприбуткової організації, а суми по визнаних доходів, що відповідають сумі понесених витрат на утримання неприбуткової організації, крім амортизації основних засобів, придбаних за рахунок цільового фінансування та цільових надходжень списують з рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» на рахунок 71 «Інший операційний дохід». Загальна сума визнаних доходів, відображена на рахунку 71 «Інший операційний дохід» в кінці звітної періоду відображається по кредиту рахунку 79 «Фінансові результати». При цьому фінансовий результат за операціями неприбуткової організації повинен дорівнювати нулю.

У разі якщо неприбуткова організація отримує доходи від діяльності, яка не пов'язана із статутною діяльністю, у т. ч. здійснює продаж основних засобів, та не використовує їх для фінансування видатків на утримання такої неприбуткової організації, реалізації мети, цілей, завдань та напрямів діяльності, визначених її установчими документами, то така неприбуткова організація відповідно до Податкового кодексу України зобов'язана подати у термін, визначений для місячного податкового звітної періоду, звіт про використання доходів прибутків неприбуткової організації за період з початку року по останній день місяця, в якому вчинено таке порушення, та зазначити суму самостійно нарахованого податкового зобов'язання з податку на прибуток. При цьому податкове зобов'язання розраховується, виходячи із суми операції нецільового використання коштів. Така неприбуткова організація виключається контролюючим органом з Реєстру неприбуткових установ та організацій [6].

З першого дня місяця, наступного за місяцем, у якому вчинено таке порушення, до 31 грудня податкового звітної року неприбуткова організація зобов'язана щоквартально подавати до контролюючого органу квартальну фінансову і податкову звітність з податку на прибуток.

Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень розділу III Податкового кодексу України. Платник податку, у якого річний дохід за вирахуванням

непрямих податків, визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний податковий період не перевищує двадцяти мільйонів гривень, має право прийняти рішення про незастосування коригувань фінансового результату до оподаткування на усі різниці, крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових звітних років [6].

Основні напрямки витрачання коштів неприбутковою організацією передбачаються у кошторисах, які повинні бути розглянуті і затверджені зборами правління неприбуткової організації.

Кошторис неприбуткової організації – основний плановий фінансовий документ, яким на звітний період визначаються суми запланованих надходжень і розподіл таких надходжень для виконання неприбутковою організацією своїх функцій та досягнення мети діяльності.

Неприбуткові підприємства, установи та організації, визначені п. 133.4 ст. 133 Податкового кодексу України, подають звіт про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації за формою, затвердженою центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної податкової політики, у строки, передбачені для подання податкової декларації з податку на прибуток підприємств [6].

Звіт про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації за базовий звітний (податковий) рік подається до 1 червня року, наступного за звітним (податковим) роком.

Для організації бухгалтерського обліку неприбутковим організаціям доцільно застосовувати Спрощений план рахунків бухгалтерського обліку.

Таким чином, при формуванні облікової політики неприбуткової організації необхідно враховувати особливості діяльності неприбуткової організації та законодавчі вимоги щодо їх діяльності.

Література

1. Буко С.Л. Специфіка активності міжнародних НУО на ринку соціальних послуг // Мультиверсум. Філософський альманах. – К.:Український центр духовної культури, 2006. –с 235-243.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 № 996-XIV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

3. Закону України «Про громадські об'єднання» від 20.08.2008 №1124 [Електронний ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1124-2008-p
4. Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань» 01.01.2016, 835-19 [Електронний ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15
5. Закон України від 18 березня 2015 року №263-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування деяких неприбуткових організацій» [Електронний ресурс] – Режим доступу: aw.jkg-portal.com.ua/.../zakon-263-viii-pro-vnesennja-zmni-do-podatkovogo-kodeksu-ukrajini-shhodo-opodatkuvannja-dejakih-...
6. Податковий кодекс України, затверджений наказом Верховної Ради України від 02.12.2010 р. № 2755 – VI [Електронний ресурс] – Режим доступу -<http://zakon4.rada.gov.ua/>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» Затверджено Міністерством фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затверджено Міністерством фінансів України від 31.12.1999 р. №318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
9. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України. Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 №635 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
10. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [//zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua).
11. Постанова Кабінету Міністрів України «Порядок ведення Реєстру неприбуткових установ та організацій, включення неприбуткових підприємств, установ та організацій до Реєстру та виключення з Реєстру постановою Кабінету Міністрів України від 13 липня 2016 р. №440 [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid...
12. Цивільний Кодекс №980-IV від 19.06.2003 [Електронний ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15

Рубан Л.О.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу,
Чуприна Л.В.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу,
Харківський інститут фінансів КНТЕУ

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку для компаній все більшого значення набувають завдання отримання значущої й достовірної інформації з метою підтримки прийняття управлінських рішень та розвитку організації.

Ринкове середовище, яке динамічно змінюється, зростаюча глобальна конкуренція і перспективи, що відкриваються, з одного боку, а також посилення регулятивних вимог, з іншого, підштовхують компанії до перегляду своїх можливостей і зміни підходу до управління організацією. Однією з умов ефективного функціонування організації в сучасних економічних умовах виступає її здатність враховувати численні зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, і, відповідно, своєчасно адаптуватися до нових умов господарювання за допомогою розробки дієвої стратегії компанії в рамках стратегічного менеджменту. Підтримуючою системою, що здійснює інформаційне забезпечення прийняття стратегічних рішень, повинен стати саме стратегічний управлінський облік.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. До кола вітчизняних науковців, які розглядали сутність і принципи стратегічного управлінського обліку як елемента інформаційного забезпечення стратегічного управління, доцільно віднести: С.Ф. Голова [3], Н.С. Краснокутську [5], С.Ф. Легенчука [6], Г.О. Партина [13], А.А. Пилипенка [9] та інших.

Мета дослідження полягає в уточненні місця та ролі стратегічного управлінського обліку та стратегічного аналізу в системі обліково-аналітичного управління стратегічного управління підприємством.

Основні результати дослідження. З точки зору виникнення і розвитку стратегічний управлінський облік історично пов'язаний із

традиційним управлінським обліком, зобов'язаний йому своєю появою в ролі одного з його напрямків.

Виокремлення управлінського обліку із загальної системи бухгалтерського обліку на Заході відносять приблизно до п'ятдесятих років минулого століття. Пройшовши у своєму розвитку ряд трансформацій, управлінський облік вже на початку 80-х років ХХ століття являв собою стійку систему, яка в цей же період почала піддаватися критиці з боку професійної та наукової спільноти. Сутність критичних зауважень того часу можна представити у формі наступних тез [4]:

- традиційний управлінський облік не задовольняє вимогам сучасного рівня розвитку виробництва і зростання конкуренції;
- традиційні системи обліку виробничих витрат надають дезорієнтуючу інформацію, що непридатна для прийняття рішень;
- практика управлінського обліку втрачає самостійність, прямує за вимогами фінансового обліку, і, як наслідок, набуває допоміжного характеру;
- управлінський облік практично повністю фокусується на внутрішніх аспектах діяльності компанії і не приділяє уваги навколишньому середовищу бізнесу компанії.

Узагальнюючи дослідження, проведені в області традиційного управлінського обліку і основних проблем його розвитку, можна констатувати, що достатніх аргументів для скасування управлінського обліку як дисципліни немає, навпаки, даний напрямок переживає період розвитку і розширення своєї предметної області.

Варто зазначити, що сьогодні перед управлінським обліком постають ряд нових цілей, які набувають все більшої значущості. В першу чергу мова йде про інформаційну підтримку стратегічного планування та прийняття стратегічних рішень, впровадження бізнес-стратегій, генерування вартості, впровадження та розробки нових ІТ-систем, інтерпретації отриманої оперативної інформації.

Таким чином, можна зробити наступний висновок: в останні роки в бізнес-середовищі набуває поширення новий підхід щодо ролі і місця управлінського обліку на підприємстві – він вже не розглядається як існуючий сам по собі, а покликаний, за допомогою різних методів та інструментів, сприяти виробленню і впровадженню стратегічних цілей та завдань організації.

У такому контексті роль стратегічного управлінського обліку на підприємстві як системи інформаційної підтримки стратегічного менеджменту стає принциповою: саме стратегічний управлінський

облік, використовуючи інструменти стратегічного аналізу, задовольняє зростаючі потреби менеджменту в інформаційному забезпеченні розробки бізнес-стратегій (рис. 1).

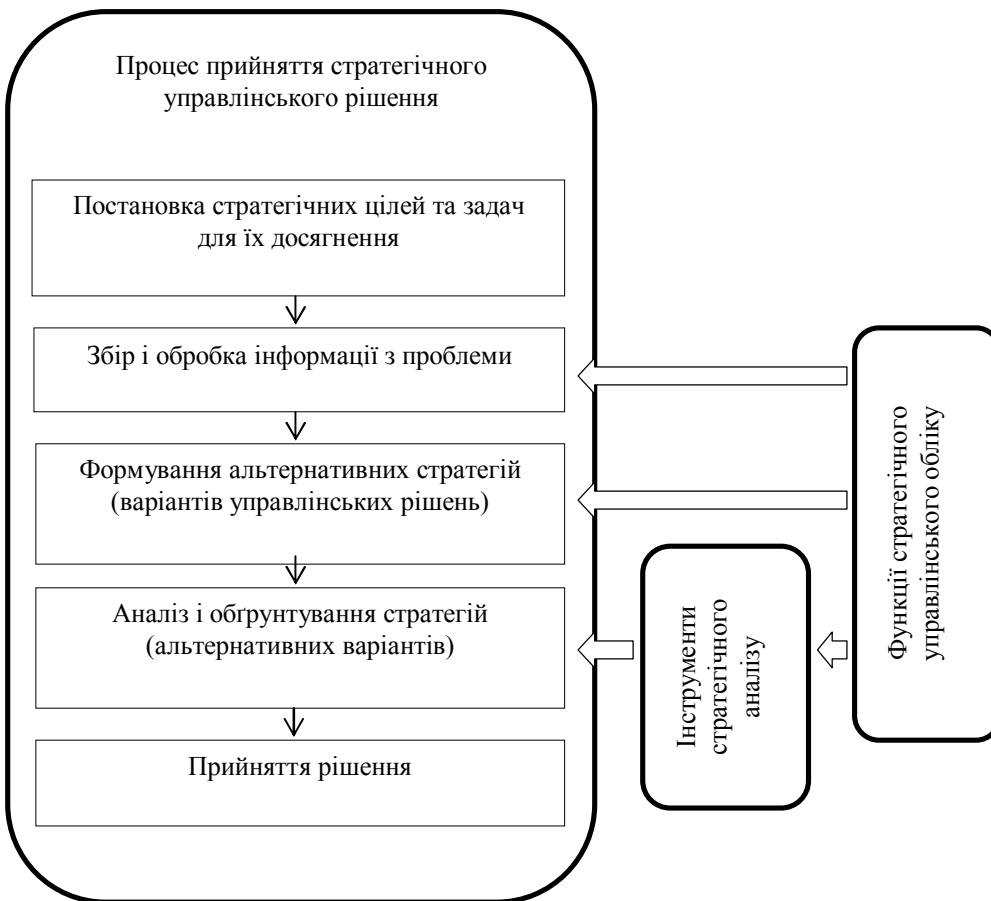


Рис. 1. Роль стратегічного управлінського обліку та стратегічного аналізу в процесі прийняття стратегічних управлінських рішень, авторська розробка

Не зважаючи на те, що стратегічний управлінський облік, як самостійний напрямок наукових досліджень, існує вже понад 30 років, серед науковців ще й досі відсутня єдина думка щодо визначення сутності стратегічного управлінського обліку.

Першим, хто запропонував термін «стратегічний управлінський облік» був К. Симмондс [17]. Він зазначив, що стратегічний управлінський облік це «надання й аналіз даних управлінського обліку

щодо бізнесу і його конкурентів, які використовуються для моніторингу і розвитку стратегії такого бізнесу».

З цією думкою у своїх роботах погоджується і К. Уорд [12], який наголошує, що стратегічний управлінський облік, у першу чергу, повинен зосереджуватись на зовнішніх факторах діяльності підприємства.

Дж. Іннес, в свою чергу, розглядає стратегічний управлінський облік як засіб забезпечення інформацією, яка необхідна для підтримки стратегічних рішень в організації [16].

Узагальнюючи наведені вище визначення, ми дійшли наступного висновку: стратегічні рішення, що приймаються на підприємстві, носять довгостроковий характер і опосередковуються як внутрішніми умовами підприємства, так і зовнішніми чинниками бізнес-середовища, а отже, будь-які інструменти, що надають релевантну інформацію стосовно стратегічних рішень, можуть вважатися технологіями стратегічного управлінського обліку.

Підтвердження даного висновку можна також знайти у роботах М. Бромвича [14], Р. Каплана и Р. Купера [15].

В свою чергу, Б. Райан, аналізуючи місце і роль стратегічного обліку на підприємстві, концентрує увагу на внутрішньому потенціалі організації, що визначає діапазон альтернативних можливостей, які можуть бути реалізовані у відповідних умовах. Зокрема, головною метою стратегічного обліку він вважає фінансовий аналіз чотирьох найважливіших чинників: зобов'язань, контролю, витрат (поток готівки) і потенціалу організації [11].

Вітчизняні автори також представили своє бачення такої перспективної галузі наукових розробок, як стратегічний облік: так, С.Ф. Голов вважає, що «стратегічний управлінський облік – це система управлінського обліку, спрямована на прийняття стратегічних управлінських рішень» [3]; у підручнику з управлінського обліку П.Й. Атамаса зазначено, що «стратегічний управлінський облік повинен зосередитися на зовнішніх факторах (таких як прибутковість конкурентів, частка на ринку і т. ін.), тоді як для традиційного обліку характерна зосередженість на внутрішніх процесах і явищах» [1]. Ф.Ф. Бутинець на сторінках підручника «Бухгалтерський управлінський облік» наголошує, що «стратегічним обліком називається певний спосіб відображення фінансових і облікових проблем підприємства» [2].

Г.О. Партин подає стратегічний управлінський облік як окремий вид управлінського обліку поряд з поточним і оперативним [13, с. 20], А.А. Пилипенко – як в принципі окремий вид обліку поряд з управлінським і фінансовим, що має на меті «відстеження показників,

необхідних для розробки стратегії підприємства» [9, с. 38], а С.Ф. Легенчук вважає стратегічний облік однією із підсистем бухгалтерського обліку [6].

Слід зазначити, що незважаючи на наявність численних наукових здобутків щодо визначення стратегічного управлінського обліку, маємо можливість, опираючись на дослідження Б. Р. Лорда, виділити деякі загальні напрями в стратегічному обліку, а саме:

- взаємозв'язок між стратегічною позицією і очікуваним акцентом на управлінський облік, тобто налаштування обліку відповідно стратегічної позиції підприємства і альтернативним варіантами його стратегії;

- досягнення конкурентних переваг шляхом аналізу способів скорочення витрат, посилення диференціації продуктів підприємства через використання зв'язку між вартістю і оптимізацією носіїв витрат.

У такому розумінні роль стратегічного управлінського обліку на підприємстві можна реалізувати через [8]:

- інформаційну підтримку процесу прийняття стратегічних цілей і задач, а також стратегії підприємства на шляху досягнення стійких конкурентних переваг;

- забезпечення керівників різних рівнів управління обліково-аналітичною інформацією, необхідною для стратегічно спрямованого планування, контролю та прийняття управлінських рішень

- формалізацію прийнятої стратегії як сукупності тактичних цілей і задач для різних рівнів управління підприємством через, в тому числі, бюджетне планування і складання бюджетів;

- розробку засобів моніторингу руху підприємства в запланованому стратегічному напрямку, а також методів контролю і коректування стратегічних цілей;

- обґрунтування систем мотивації робітників на підставі досягнення відповідних цілей і задач.

Таким чином, роль стратегічного управлінського обліку на підприємстві не вичерпується тільки виконанням певних функцій традиційного управлінського обліку, задача якого – обробка та підготовка інформації для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством. Стратегічний управлінський облік, як інформаційна підтримка управління, має на меті забезпечити менеджерів підприємства всією інформацією, необхідною для управління і контролю розвитку компанії в інтересах її власників та інших зацікавлених сторін – стейкхолдерів. Під останніми розуміють людей, групи людей чи установи, які визначають успіх організації чи впливають на здатність

організації досягати своїх цілей. Стейкхолдерами організації, як правило, є її клієнти (споживачі, замовники), працівники, партнери, власники чи вищий управлінський персонал і громадськість.

Інакше кажучи, стратегічний управлінський облік – це система інформаційної підтримки стратегічного менеджменту організації.

Під стратегічним менеджментом, як правило, розуміють інтегрований управлінський підхід, який поєднує елементи планування, аналізу та контролю реалізації функціонування бізнес-стратегії [12].

Таким чином, основний зміст стратегічного управлінського обліку – це процес інформаційного забезпечення вищезазначених трьох складників, тобто як кількісний, так і якісний аналіз, планування та контроль стратегічних рішень організації (рис. 2).

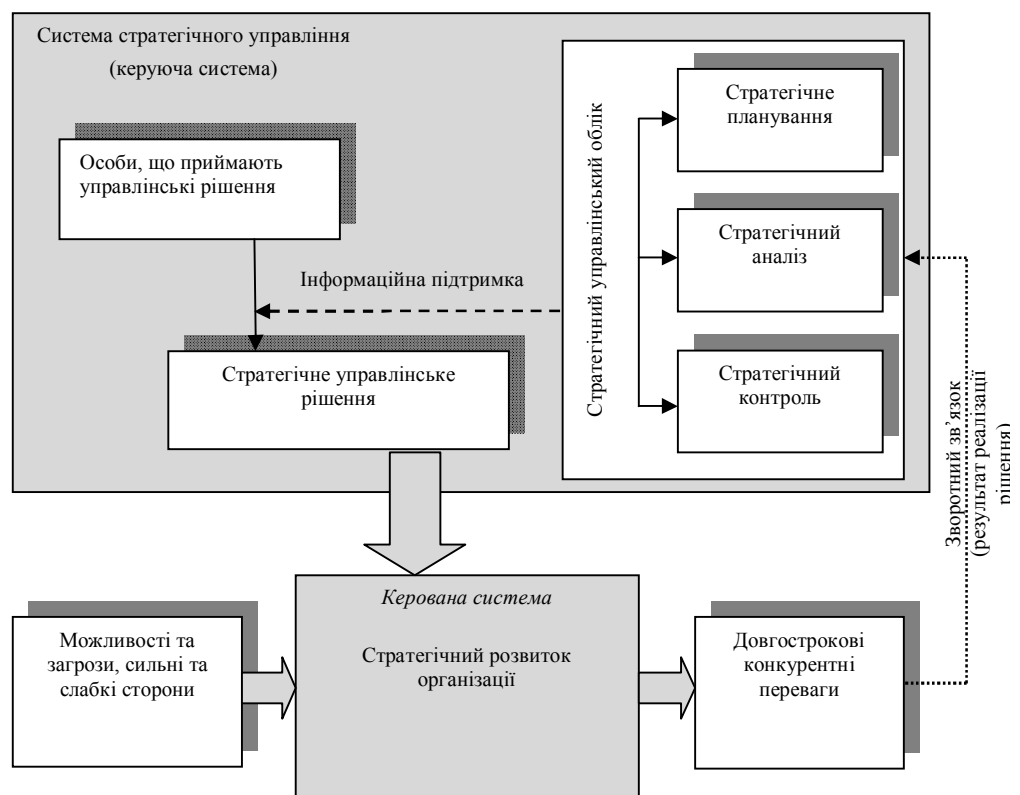


Рис. 2. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління, авторська розробка

Головне завдання стратегічного аналізу потенціалу підприємства полягає в змістовній та формальній характеристиці об'єкта дослідження, тобто потенціалу, виявленні особливостей, закономірностей та тенденцій його розвитку, визначенні способів управління цим об'єктом.

Саме цей аналіз направлений на оцінку майбутнього стану бізнесу, його сильних та слабких сторін, виявлення стратегічних проблем в конкретних умовах функціонування підприємства [5].

Проведення аналізу в рамках стратегічного управлінського обліку надає можливість, перш за все, зосередитись на зовнішніх умовах діяльності підприємства, зокрема, на аналізі сильних та слабких сторін конкурентів, оцінці рентабельності виробленої продукції і основних клієнтських груп, а не традиційно оцінювати результати фінансово-господарської діяльності підприємства у порівнянні з минулим звітним періодом або з планом поточного року.

Також слід відзначити наступну особливість стратегічного аналізу в рамках підсистеми стратегічного обліку: даний аналіз не концентрується на ефективності бізнесу в цілому, а виокремлює самостійні складові (компоненти) бізнесу. Це надає можливість сконцентрувати увагу на кожній з компонент, і, як наслідок, забезпечує менеджмент відповідною інформацією в розрізі даних компонент. Наприклад: аналіз окремих конкурентів, аналіз конкурентоспроможності окремих продуктів або аналіз прибутковості окремих груп споживачів [12, 14].

Стратегічний аналіз оперує широким спектром аналітичних інструментів. Однак, дослідження публікацій науковців, які присвячені вивченню методології стратегічного аналізу, свідчать про відсутність єдиного підходу до класифікації його інструментів.

Детальну класифікацію інструментів стратегічного аналізу відповідно до його етапів розробили В. О. Морохова та Н. М. Василик [7]:

1) аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства (PEST-аналіз, модель п'яти конкурентних сил Портера, методика А. Томпсона та Дж. Стрікланда, методи оцінки розподілу ринкових часток між конкурентами та рівня інтенсивності конкуренції, багатокритеріальний метод оцінки привабливості ринку, методи аналізу ресурсного забезпечення діяльності, методи аналізу функціональних напрямів діяльності, методи аналізу системи менеджменту підприємства, метод «5x5» Мескона, SWOT – аналіз, «шкала нестабільності» зовнішнього середовища І. Ансоффа, методика стратегічної оцінки підприємства (СОП), збалансована система показників BSC та інші), який включає в себе:

- а) аналіз зовнішнього середовища непрямого впливу;
- б) аналіз зовнішнього середовища прямого впливу;
- в) аналіз внутрішнього середовища підприємства;

2) аналіз конкурентоспроможності підприємства (метод, що ґрунтується на основі теорії ефективної конкуренції, метод, що використовує в якості головного підходу оцінку конкурентоспроможності продукції підприємства, метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів, інтегральні методи, метод самооцінки (Європейська модель ділової досконалості, англійська методика матриці удосконалення бізнесу (ВІМ)), метод визначення конкурентного статусу підприємства за відносними показниками, бенчмаркінг та інші);

3) аналіз стратегічних альтернатив розвитку підприємства (GAP-аналіз, SPACE аналіз, метод PIMS, модель М. Портера, модель BCG, матриця GE/McKinsey, модель Shell/DPM, матриця ADL, матриця Ансоффа «продукт-ринок» та інші).

В процесі здійснення даного аналізу облікова інформація, з одного боку, надає можливість в певному обсязі оцінити стратегічний потенціал підприємства, з іншого – порівняти альтернативні варіанти стратегічних ініціатив і визначити найоптимальнішу, яка здатна забезпечити підприємству максимальну фінансову віддачу.

Стосовно ролі аналізу внутрішнього середовища в рамках стратегічного управлінського обліку, слід визнати, що аналіз надає можливість, перш за все, виявляти і оцінювати власні витрати і зіставляти їх рівень з витратами конкурентів.

Також слід зазначити, що в рамках стратегічного управлінського обліку для кожного з перелічених чинників, які впливають на поведінку витрат підприємства, необхідно розробити конкретну систему аналізу, інформація якої може виявитись корисною для підприємства з точки зору вибору оптимальної стратегічної позиції на ринку.

Отже, ми дійшли висновку, що різні стратегічні рішення потребують всебічного використання аналітичних інструментів в рамках стратегічного управлінського обліку, який, в свою чергу, покликаний сприяти формуванню адекватних стратегічних цілей і реалізації обраної стратегії.

Наступною складовою стратегічного управлінського обліку у складі стратегічного менеджменту є стратегічне планування, основною метою якого виступає розробка відповідної послідовності дій для забезпечення досягнення поставлених корпоративних цілей.

Враховуючи, що корпоративні цілі визначаються в кількісному виразі, слід зазначити, що в процесі стратегічного планування як початкову інформаційну базу, необхідно використовувати дані як традиційного управлінського обліку, так й інформацію стосовно зовнішнього середовища, яку надає стратегічний управлінський облік.

Наприкінці розробки стратегічних планів організації, з моменту їх втілення, основним завданням стратегічного управлінського обліку стає контроль процесу досягнення підприємством запланованих цілей, а також надання відповідної інформації менеджменту організації, необхідної для прийняття подальших стратегічних рішень.

Подібний зворотний зв'язок повинен сигналізувати менеджменту про рух організації в запланованому напрямку, а також про необхідність здійснення відповідних коригувань або, у випадку виникнення відхилень, модифікації стратегічних цілей.

Наведений моніторинг являє собою важливий інструмент управління, який дозволяє спрямовувати діяльність підприємства на шлях досягнення заданого рівня прибутковості та ліквідності у сукупності із досягненням його ринкових та соціальних цілей.

Також в процесі впровадження стратегічних планів контроль ключових показників реалізації стратегії відіграє роль оптимального механізму розподілу відповідальності за помилки і заохочувань за досягнення.

При цьому важливим є відповідність методів стратегічного контролю прийнятій стратегії підприємства.

Отже, у відповідності з наведеним комплексним підходом до стратегічного управлінського обліку, як до системи інформаційного забезпечення процесів планування, аналізу і контролю, визначимо наступні основні його функції:

- стратегічний аналіз діяльності організації;
- стратегічне планування;
- контроль за дотриманням стратегічних цілей підприємства.

Також серед основних функцій стратегічного управлінського обліку, що виокремлюються сучасними авторами, можна виділити наступні:

- інформаційна підтримка процесу прийняття рішень;
- забезпечення менеджерів підприємства необхідною інформацією про обраний стратегічний напрям і стратегічні нормативи;
- реалізація механізму зміни шляхів надання внутрішньої інформації відповідно до потреб підприємства для забезпечення ефективного управління підприємства [12, 14].

Відповідно до розглянутих функцій можна виділити наступні основні задачі стратегічного управлінського обліку:

- узгодження інтересів усіх зацікавлених партнерських груп в процесі ухвалення стратегічних рішень;
- встановлення системи взаємовідносин між структурними підрозділами, організація ефективної багатоступінчастої системи внутрішнього контролю на підприємстві;
- моніторинг реалізації стратегії на різних етапах розвитку бізнесу;
- розробка системи показників, які дозволяють розглядати стратегічні цілі у кількісних вимірниках і дослідити ефективність роботи усіх рівнів менеджменту в процесі досягнення стратегічних цілей;
- забезпечення координації, взаємодію та взаємоузгодженість окремих елементів управління для досягнення цілей підприємства та його ефективну діяльність.

Таким чином, стратегічний управлінський облік, як інформаційна підтримка управління, має на меті забезпечити менеджмент підприємства всією інформацією, необхідною для прийняття стратегічних рішень в інтересах його власників та інших зацікавлених партнерських груп.

Отже, викладене вище дає змогу сформулювати визначення стратегічного обліку як систему інформаційного забезпечення процесів планування, аналізу і контролю стратегічних управлінських рішень разом з новими технологіями управлінського обліку (такими як безперервне прогнозування, комплексне управління якістю (TQM), система збалансованих показників (BSC), облік затрат за функціями ABC (activity-based costing), система управління Orgware, Workflow GIT (США) – філософія «just in time», DBR (drum-buffer-rope scheduling) – теорія обмежень, розрахунок цільової собівартості «target costing», система безперервного вдосконалення «кайзен-костинг», концепція ланцюга цінностей (value chain concept), калькулювання певного життєвого циклу товару, система планування потреби в матеріалах – MRP (material resource planning), комплексні системи управління бізнес-процесами ERP (enterprise resource planning), система збалансованих показників (СЗП – Balanced Scorecard), дає змогу внести значний позитивний внесок у стратегічний менеджмент, що дасть змогу підвищити вартість бізнесу та підтримує стабільність його існування серед конкурентів.

Література

1. Атамас П.Й. Управлінський облік: Навчальний посібник / П.Й. Атамас. – Д.-К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
2. Бутинець Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський управлінський облік. Навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ. 2000. – 448 с.
3. Голов С.Ф. Управленческий учет / С.Ф. Голов. – Х.: Фактор, 2009. – 779 с.
4. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник / К. Друри / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.
5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
6. Легенчук С.Ф. Розвиток теорії і методології бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Сергій Федорович Легенчук. – Житомир, 2011. – 37 с.
7. Морохова В.О., Василик Н.М. Аналітичний інструментарій стратегічного аналізу / В.О. Морохова, Н.М. Василик // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 120-126.
8. Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет / О.Е. Николаева, О.В. Алексеева. – Изд.2-е. – М.: Издательство ЛКИ, 2008.
9. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства. Наукове видання / А.А. Пилипенко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 276 с.
10. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): Монографія / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 334 с.
11. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Б. Райан / Пер. с англ.; Под ред. В.А. Микрюкова. – М., 1998. – 616 с.
12. Уорд К. Стратегический управленческий учет / К. Уорд / Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 448 с.
13. Управлінський облік: підручник / [Г.О. Партин, А.Г. Загородній, Т.І. Свідрик, А.І. Ясінська, Т.М. Бойчук]. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. – 280 с.

14. Bromwich, M., The case of strategic Management Accounting: the role of accounting information for strategic in competitive markets // Accounting, Organization and Society, 1990.- №1.
15. Cooper, R., Kaplan, R.S. (1988). Measure costs right: make the right decisions. Harvard Business Review, September/October: 96–103.
16. Innes, J. (1998). Strategic Management Accounting. In: Tones, J (ed.). Handbook of Management Accounting. Ch. 2.)
17. Simmonds, K. (1982). Strategic management accounting for pricing: a case example. Accounting and Business Research, 12(47): 206–214.).

Семенець А.О.,

канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу,

Тюріна Д.М.,

канд. пед. наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу,
Харківський інститут фінансів КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ КРИТЕРІЇВ АУДИТОРСЬКОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Вирішення проблеми аудиторської оцінки фінансової звітності підприємств і широке застосування систем контролю якості аудиту вимагають звернути увагу на визначення критеріїв оцінки фінансової звітності. Для організації, вибору методів і аудиторських процедур аудиту потрібен чіткий перелік критеріїв оцінки фінансової звітності. У зв'язку з тим, що критерії оцінки фінансової звітності визначаються національними і міжнародними стандартами обліку для складання фінансової звітності та міжнародними стандартами аудиту (МСА) для аудиту фінансової звітності, виникає проблема формування загального переліку критеріїв оцінки фінансової звітності та визначення доречності застосування будь-якого критерію. При цьому перелік критеріїв повинен забезпечити реалізацію мети аудиту фінансової звітності.

Згідно з МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» мета аудиту полягає в наданні аудиторіві можливості висловити думку стосовно того, чи складена фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах

відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності [4]. У разі більшості концептуальних основ загального призначення така думка висловлюється стосовно того, чи подана фінансова звітність достовірно, в усіх суттєвих аспектах, або чи надає вона правдиву та достовірну інформацію відповідно до концептуальної основи. Законом України Про аудиторську діяльність від 22.04.1993 р. № 3125 передбачено, що мета аудиту фінансової звітності це визначення достовірності фінансової звітності та даних бухгалтерського обліку і відповідності їх вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [1].

Думка аудитора формується на підставі аналізу зібраних у ході здійснення аудиту достатніх і необхідних доказів. Аналіз і збір аудиторських доказів проводиться на систематизованій основі, що обґрунтовує впевненість аудитора в складеному ним висновку про достовірність фінансової звітності. Практика здійснення такого підходу реалізується на підставі застосування критеріїв аудиторської оцінки фінансової звітності, що представляють більш деталізовані й конкретні підцілі аудиту.

За результатами дослідження вітчизняних науковців під керівництвом Петрик О.А. надано таке визначення критеріїв – оцінювання, за допомогою якого можна визначити відповідність звітності попередньо встановленим нормам, правилам та показникам [13].

Савченко В.Я. надає таке визначення критеріїв – оцінка, за допомогою якої можна визначити відповідність звітності попередньо встановленим нормам, правилам та показникам [11].

Згідно з Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг критерії – контрольні показники, які використовують для оцінки або визначення предмета перевірки, включаючи контрольні показники подання та розкриття інформації, якщо це доречно [4].

Як бачимо визначення поняття критеріїв схожі, однак практичне використання має свої особливості. Проаналізувавши наведені вище тлумачення можна сформулювати таке визначення: критерії – мірило оцінки, вимоги за допомогою яких можна визначити відповідність звітності встановленій концептуальній основі.

Розглядаючи перелік критеріїв аудиторської оцінки фінансової звітності можна відмітити відсутність єдиного підходу щодо його визначення.

Савченко В.Я. пропонує застосовувати ознаки та критерії оцінки фінансової звітності (на прикладі оцінки матеріальних запасів): повноти (критерії: «цілком» чи «не цілком» відбиті матеріальні запаси); оцінки (критерії: «оцінена правильно», «оцінка завищена», «оцінка занижена» і т. д.); фактичної наявності (критерії: запаси «фактично є цілком», «фактично є частково», «фактично відсутні», «фактично невраховані запаси»); належності (критерії: «належать», «не належать» підприємству-клієнту); законності (критерії: «законно», «незаконно») [11].

Схожі критерії пропонують використовувати Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. для аудиту дебіторської заборгованості та зобов'язань, а саме: повнота відображення, оцінка, реальність існування, належність відображення, правильність, законність, обережність, постійність, відповідність [10].

Петрик О.А. пропонує віднести до ознак і критеріїв оцінки фінансової звітності повноту, оцінку, фактичну наявність, належність, правильність відображення, законність, обережність, постійність. Такі ознаки і критерії, як точність, об'єктивність, правдивість, достовірність охоплені ознакою і критерієм «правильність відображення», межі облікового періоду – «відповідність», права й обов'язки – «належність», класифікація і пояснення статей звіту охоплюються переліченими вище критеріями [12].

Міжнародною концептуальною основою завдань з надання впевненості передбачено, що критеріями у складанні фінансової звітності можуть бути МСФЗ та ін., а також належність критеріїв для певного завдання повинна бути оцінена фахівцем-практиком. Оцінка або визначення предмета перевірки на основі власних очікувань, суджень, або досвіду фахівця не вважатимуться належними критеріями. Характеристики належних критеріїв такі: доречність, повнота, достовірність, нейтральність, зрозумілість. Критерії можуть бути встановленими або спеціально розробленими. Встановленими критеріями є критерії, які містяться у законодавчих або нормативних актах або видані вповноваженими чи визнаними організаціями експертів, які дотримуються прозорих належних правових процедур. Зазначені характеристики належних критеріїв застосовуються аудитором для оцінки фінансової звітності. МСА 210 «Узгодження умов завдань з аудиту» надають такі критерії оцінки фінансової звітності:

– доречність, тобто інформація, наведена в фінансових звітах, є доречною до характеру суб'єкта господарювання та мети фінансових звітів. Наприклад, у випадку суб'єкта господарювання, який готує фінансові звіти загального призначення, доречність оцінюється з точки

зору інформації, необхідної для задоволення потреб у загальній фінансовій інформації широкого кола користувачів для прийняття ними економічних рішень. Такі потреби зазвичай задовольняються через подання фінансового стану, фінансових результатів та руху грошових коштів суб'єкта господарювання;

- повнота, тобто в фінансових звітах не пропущено операцій, подій, залишків на рахунках та розкриття, які можуть впливати на рішення, що приймаються на основі цих фінансових звітів;

- достовірність, тобто інформація, наведена у фінансових звітах: відображає, якщо це застосовно, економічну суть подій та операцій, а не лише їх правову форму; та призводить до послідовності оцінювання, вимірювання, подання та розкриття при використанні її за аналогічних обставин;

- нейтральність, тобто інформацію у фінансових звітах викладено без упередження;

- зрозумілість, тобто інформацію у фінансових звітах викладено чітко та зрозуміло, і вона не піддається різним інтерпретаціям [6].

На сьогодні немає чітко визначених вимог щодо визнання прийнятності концептуальних основ загального призначення. Відповідно до вимог МСА концептуальна основа фінансової звітності встановлюється законодавчими або нормативними актами. Для підприємств України такими документами є Закон України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні, НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до складання фінансової звітності» та інші П(с)БО, а для підприємств, які складають фінансову звітність відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) такими документами є Концептуальні основи фінансової звітності від 01.09.2010 р., МСФЗ, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) та Тлумачення, розроблені Комітетом із тлумачень міжнародної фінансової звітності (КТМФЗ), колишнім Постійним комітетом із тлумачень (ПКТ), видані Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та для всіх підприємств інші нормативно-правові акти України щодо ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності та внутрішні положення підприємства.

Відповідно до Концептуальної основи фінансової звітності від 01.09.2010 р. фінансова звітність, складена за МСФЗ, повинна володіти основоположними і посилювальними якісними характеристиками. До основоположних якісних характеристик відносять: доречність; суттєвість; правдиве подання (повнота, нейтральність, вільність від помилок). Посилювальні якісні характеристики включають: зіставність;

можливість перевірки; своєчасність; зрозумілість. Забезпечення якісних характеристик має вартісне обмеження – співвідношення між вигодою і витратами щодо подання інформації у фінансовій звітності [7]. Також в цьому документі наведені основоположні припущення щодо складання фінансової звітності, які нагадують принципи бухгалтерського обліку: безперервність, елементи фінансових звітів, фінансовий стан, активи, зобов'язання, власний капітал, результати діяльності, дохід, витрати, коригування збереження капіталу, визнання елементів фінансових звітів, імовірність майбутньої економічної вигоди, достовірність оцінки, визнання активів, визнання зобов'язань, визнання доходу, визнання витрат, оцінка елементів фінансових звітів.

Згідно з МСБО 1 «Подання фінансової звітності» загальні характеристики фінансової звітності включають: достовірне подання та відповідність МСФЗ; безперервність; принцип нарахування в бухгалтерському обліку; суттєвість та об'єднання у групи; згортання; частота звітності; порівняльна інформація; послідовність подання [3].

НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до складання фінансової звітності» вказує на такі якісні характеристики фінансової звітності, як дохідливість і зрозумілість, доречність, достовірність, порівнюваність і зіставність, розкриття інформації про облікову політику і її зміни, а також дотримання принципів бухгалтерського обліку (автономність, безперервність діяльності, періодичність, історична (фактична) собівартість, нарахування та відповідність доходів і витрат, повне висвітлення, послідовність, обачність, превалювання сутності над формою, єдиний грошовий вимірник) [2], що деякою мірою повторюють вищезгадані характеристики МСФЗ.

Таким чином основними критеріями аудиторської оцінки фінансової звітності вважатимуться:

– достовірність – інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок та перекручень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності. Інформація, наведена у фінансових звітах: відображає, якщо це застосовно, економічну суть подій та операцій, а не лише їх правову форму; та призводить до послідовності оцінювання, вимірювання, подання та розкриття при використанні її за аналогічних обставин. Фактично за всіх обставин суб'єкт господарювання досягає достовірного подання шляхом відповідності застосовним стандартам обліку. Достовірне подання вимагає також від суб'єкта господарювання обирати та застосовувати облікові політики відповідно до стандартів обліку;

– зрозумілість – інформацію у фінансовій звітності викладено чітко та зрозуміло, і вона не піддається різним інтерпретаціям;

– повнота – в фінансових звітах не пропущено операцій, подій, залишків на рахунках та розкриття, які можуть впливати на рішення, що приймаються на основі цих фінансових звітів;

– доречність – інформація, наведена в фінансовій звітності, є доречною до характеру суб'єкта господарювання та мети фінансових звітів. Наприклад, у випадку суб'єкта господарювання, який готує фінансові звіти загального призначення, доречність оцінюється з точки зору інформації, необхідної для задоволення потреб у загальній фінансовій інформації широкого кола користувачів для прийняття ними економічних рішень. Такі потреби зазвичай задовольняються через подання фінансового стану, фінансових результатів та руху грошових коштів суб'єкта господарювання;

– суттєвість – інформація є суттєвою, якщо її відсутність або неправильне подання може вплинути на рішення, які приймають користувачі на основі фінансової інформації про конкретний суб'єкт господарювання, що звітує. Фінансова звітність є результатом обробки великої кількості операцій або інших подій, які об'єднують у класи згідно з їх характером чи функцією. Заключним етапом у процесі об'єднання у групи та класифікації є подання стислих і класифікованих даних, які формують рядки у фінансовій звітності. Якщо окремий рядок не є суттєвим, його об'єднують у групи з іншими статтями безпосередньо у цих звітах або в примітках. Стаття, яка не є достатньо суттєвою, щоб було виправданим окреме її подання у фінансових звітах, може, однак, бути достатньо суттєвою для того, щоб подати її окремо в примітках;

– нейтральність – відсутність упередженості у відборі або поданні фінансової інформації. Нейтральний опис не є однобоким, таким, у якому різні компоненти мають різну вагу, у якому одні компоненти необґрунтовано наголошуються, а значимість інших необґрунтовано зменшується, або у якому здійснюються інші маніпуляції з метою збільшити імовірність того, що фінансова інформація буде сприйнята схвально або несхвально користувачами;

– безперервність – складаючи фінансову звітність, управлінський персонал повинен оцінювати здатність суб'єкта господарювання продовжувати свою діяльність на безперервній основі. Суб'єкт господарювання складає фінансову звітність на основі безперервності, якщо тільки управлінський персонал не має намірів ліквідувати суб'єкт господарювання чи припинити діяльність або не має реальної

альтернативи таким заходам. Якщо під час оцінювання управлінський персонал знає про суттєві невизначеності, пов'язані з подіями чи умовами, які можуть спричинити значний сумнів щодо здатності суб'єкта господарювання продовжувати діяльність на безперервній основі, суб'єкт господарювання має розкривати інформацію про такі невизначеності. Якщо суб'єкт господарювання не складає фінансову звітність на основі припущення безперервності, він повинен розкрити інформацію про цей факт разом з основою, на якій він склав фінансову звітність, та з причинами, через які діяльність суб'єкта господарювання не розглядається як безперервна;

- відповідність принципам бухгалтерського обліку (якщо фінансова звітність складена відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку) або відповідність основоположним припущенням щодо складання фінансової звітності (якщо фінансова звітність складена відповідно до МСФЗ).

Запропоновані критерії можуть використовуватися не тільки для аудиторської оцінки фінансової звітності, а також для аудиторської оцінки окремих статей фінансової звітності: поточної кредиторської заборгованості за: товари, роботи, послуги, розрахунками з оплати праці; дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги; дебіторської заборгованості за розрахунками та інших статей. Однак публікації вчених показують, що для аудиту окремих статей фінансової звітності використовують перелік критеріїв, запропонований Савченко В.Я. та Петрик О.А.:

- повнота – перевірка відображення всіх активів і пасивів підприємства в повному обсязі. Аудитор має впевнитись, що в балансі клієнта показані всі активи і зобов'язання;

- оцінка – вивчення оцінки активів і пасивів протягом року згідно з прийнятою обліковою політикою (зокрема за методами оцінки), обраною підприємством на початку звітного періоду;

- фактична наявність – контроль реального існування відображених у балансі активів і пасивів;

- належність – перевірка того, чи всі активи і пасиви, показані в балансі, належать підприємству, яке перевіряється;

- правильність відображення – визначення правдивості, точності, об'єктивності відображення становища підприємства на дату складання фінансової звітності за затвердженими типовими формами звітності;

- законність – контроль дотримання підприємством при веденні бухгалтерського обліку і складанні фінансової звітності норм чинного законодавства і нормативних документів;

– обережність – перевірка обов’язковості обліку дійсних витрат, реальних надходжень і витрат, що передбачаються;

– постійність – перевірка дотримання обраної підприємством облікової політики, а також безперервності функціонування його [12].

Управлінський персонал несе відповідальність за достовірне подання фінансових звітів, які відображають характер та діяльність суб’єкта господарювання. Пояснюючи, що фінансові звіти справедливо й достовірно відображають (або подають достовірно, в усіх суттєвих аспектах) відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності, управлінський персонал явно чи неявно робить твердження щодо визнання, оцінки, подання різних елементів фінансових звітів та розкриття пов’язаної з ними інформації.

Всі процедури, що виконує аудитор, мають за мету отримання аудиторських доказів відсутності суттєвих викривлень як на рівні фінансової звітності в цілому, так і на рівні тверджень. Твердження, що використовує аудитор під час розгляду різних типів потенційних викривлень, розділяються на три категорії відповідно до МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб’єкта господарювання і його середовища»:

1) твердження щодо класів операцій та подій протягом періоду аудиту: настання, повнота, точність, закриття реєстрів, класифікація;

2) твердження щодо залишків на рахунках на кінець періоду: існування, права та обов’язки, повнота, оцінка та розподіл;

3) твердження щодо подання та розкриття: настання та права і обов’язки, повнота, класифікація та зрозумілість, точність та оцінка [5].

Практика діяльності показує, що вибір тверджень в цілому залежить від мети та об’єкту (господарських операцій) аудиту. Наприклад, А. Гасіч зазначає, що виходячи з оцінки ризику суттєвого викривлення дебіторської заборгованості та доходів, кредиторської заборгованості і витрат необхідно визначити, які твердження керівництва (якісні характеристики звітності) є критичними для такої фінансової звітності [9]. І з переліку, який наводиться в МСА 315 пропонуються твердження окремо для дебіторської та кредиторської заборгованостей. Так, автор зазначає, що зважаючи на мету управлінського персоналу щодо «прикрашення» фінансової звітності для дебіторської заборгованості та доходів, зазвичай критичними є такі твердження керівництва: існування; настання; оцінка (валова та чиста);

права та обов'язки; своєчасність (відсічення), а для кредиторської заборгованості і витрат – повнота; права та обов'язки; оцінка та розподіл; своєчасність (відсічення) [9]. Отже, під час визначення сукупності тверджень потрібно враховувати вид господарської операції (статтю фінансової звітності), що перевіряється.

Під час вибору певних процедур аудиторю слід звертати увагу на те, до якого твердження будуть отримані відповідні аудиторські докази. Наприклад, перевірка матеріальних активів може надати надійні аудиторські докази щодо їх існування, але не обов'язково забезпечить надійними відомостями стосовно прав та зобов'язань чи оцінки майна.

Прикладом використання положень МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» є Методичні рекомендації щодо проведення аудиту фінансової звітності кредитних спілок відповідно до МСА, затверджені рішенням Аудиторської палати України від 01.11.2012 р. № 260/6, в яких зазначені особливо важливі твердження у фінансовій звітності кредитної спілки: щодо кредитного портфеля (існування, оцінка вартості, права, подання і розкриття інформації); щодо інших фінансових інвестицій (існування, оцінка вартості, подання і розкриття інформації); щодо депозитного портфеля (повнота, подання і розкриття інформації); щодо капіталу та резервів (подання і розкриття інформації); щодо процентного доходу та витрат на проценти (оцінка, настання); щодо операцій з пов'язаними сторонами (подання і розкриття інформації); щодо приміток до фінансової звітності (подання і розкриття інформації) [8]. Таким чином вибір тверджень залежить від обраного об'єкту аудиту.

Виходячи з оцінки ризику суттєвого викривлення статей фінансової звітності необхідно визначати, які твердження керівництва (якісні характеристики звітності) є критичними для такої фінансової звітності.

Чинники, що є доречними для визначення аудитором прийнятності концептуальної основи фінансової звітності, яку слід застосовувати під час складання фінансової звітності, охоплюють:

– характер суб'єкта господарювання (наприклад, чи є це комерційне підприємство, суб'єкт господарювання у державному секторі або неприбуткова організація);

– мету фінансової звітності (наприклад, чи складена вона для задоволення загальних потреб у фінансовій інформації широкого кола користувачів або потреб у фінансовій інформації конкретних користувачів);

– характер фінансової звітності (наприклад, чи є фінансова звітність повним комплектом фінансової звітності або окремим фінансовим звітом);

– чи встановлює законодавчий або нормативний акт застосовну концептуальну основу фінансової звітності [5].

Критерії аудиторської оцінки фінансової звітності є основою для визначення: методів і прийомів аудиту в цілому; методів та прийомів, які найбільше підходять для перевірки за певним критерієм або для перевірки відповідних об'єктів аудиту.

Під час визначення критеріїв аудиторської оцінки фінансової звітності слід забезпечити оптимальність набору її якісних характеристик, які будуть визначатися концептуальними основами фінансової звітності загального або спеціального призначення. Доречність застосування будь-якого критерію або їх сукупності залежить від конкретних обставин (виду господарської операції, форми фінансової звітності, статті фінансової звітності) на підприємстві, зокрема ідентифікованих аудитором ризиків, пов'язаних із твердженням, а також ефективності різних критеріїв. Вибір переліку критеріїв оцінки залежить від рівня застосування: на рівні фінансової звітності в цілому, так і на рівні тверджень.

Література

1. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22.04.1993 р. №3125-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
2. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Подання фінансової звітності : Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_013.

4. Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту : Міжнародний стандарт аудиту 200. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2014 року, частина 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf.
5. Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища : Міжнародний стандарт аудиту 315. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2014 року, частина 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf.
6. Узгодження умов завдань з аудиту : Міжнародний стандарт аудиту 210. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2014 року, частина 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf.
7. Концептуальна основа фінансової звітності : Концепція, видана РМСБО від 01.09.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_009
8. Методичні рекомендації щодо проведення аудиту фінансової звітності кредитних спілок відповідно до МСА : Рішення Аудиторської палати України від 01.11.2012 р. № 260/6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/files2/metod_rekomendation.doc.
9. Гасіч А. Аудит розрахунків з постачальниками та покупцями підприємствах / А. Гасіч // Аудитор України. – 2014. – №10. – С. 12-23.
10. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – К. : Каравела, 2009. – 544 с.
11. Савченко В.Я. Аудит : навч. посіб. / В. Я. Савченко. – К. : КНЕУ, 2006. – 328 с.
12. Петрик О. А. Аудит у зарубіжних країнах : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / О. А. Петрик, М. Т. Фенченко, за заг. ред. О. А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2002. – 168 с.
13. Пшенична А. Ж. Аудит : навч. посіб. / А. Ж. Пшенична. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.

Сопко В.В.,
д-р екон. наук,
завідувач кафедри обліку та оподаткування,
Муковіз В.С.,
канд. екон. наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Шарапа О.М.,
канд. екон. наук,
старший викладач кафедри обліку та оподаткування,
Київський національний торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Кредиторська заборгованість є одним із джерел формування засобів підприємств і тому виступає елементом господарських операцій підприємницьких структур, з точки зору їх фінансової стабільності. Водночас залучення позикових коштів останнім часом спрямоване не на розвиток виробництва, а, навпаки, на погашення своїх зобов'язань перед іншими кредиторами. Прийнято вважати, що підприємство, яке користується в процесі господарської діяльності тільки власним капіталом, має максимальну стійкість.

Управління кредиторською заборгованістю є одним з найскладніших завдань бухгалтерського обліку, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів. Досить часто суб'єкти господарювання першочергово займаються розв'язанням власних проблем, відкладаючи на потім виконання фінансових зобов'язань по платежах перед кредиторами. Прогалини законодавства стосовно майнової відповідальності за невиконання власних договірних зобов'язань дають можливість зловмисникам ухилятися від розрахунків за борговими зобов'язаннями.

Дослідженню цієї проблеми присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні науковці. Так, І.А. Бланк, А.Б. Борисов, Н.І. Верхоглядова, Р.І. Заdereцька, С.В. Зеленко, В.М. Костюченко, Г.О. Партин, Н.М. Ткаченко, Н.В. Чабанова приділяють значну увагу теоретичним засадам обліку кредиторської заборгованості, зокрема питанню її тлумачення. Інші вчені, серед яких Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, О.М. Губачова, І.В. Орлов, О.М. Попазова, А.М. Стельмашук,

К.С. Сурніна, Ю.С. Цал-Цалко – зосередили свої дослідження в сфері проблем класифікації кредиторської заборгованості. Проте, не зважаючи на підвищений науковий інтерес до проблем обліку, контролю та аналізу кредиторської заборгованості та значну кількість наукових розробок у цьому напрямі, досі немає комплексного підходу до їх вирішення.

Нині облікове забезпечення розрахунків з кредиторами сприяє своєчасним розрахункам з партнерами протягом встановленого терміну і поліпшенню фінансового стану підприємства, а, отже, має важливе значення у діяльності та виробничому процесі підприємства

В сучасній науковій літературі досі немає єдиної думки щодо трактування поняття кредиторської заборгованості (табл. 1).

З табл. 1 видно, що наведені трактування поняття «кредиторська заборгованість» підтверджують існування певних розбіжностей у його визначені. В основному науковці розглядають кредиторську заборгованість як грошові кошти, деякі як частину майна або форму розрахунків за товари та послуги, але ніхто не наголошує на тому, що кредиторська заборгованість є складником кругообігу капіталу. Адже елементи кругообігу капіталу є частиною безперервного потоку господарських операцій. Закупівлі призводять до збільшення виробничих запасів і кредиторської заборгованості, виробництво – до збільшення готової продукції, реалізація – до зростання дебіторської заборгованості і грошових коштів. Цей цикл операцій багаторазово повторюється і в результаті зводиться до грошових надходжень і платежів. Тому вважаємо, що кредиторська заборгованість є елементом кругообігу капіталу, що виступає предметом обов'язкових правовідносин між боржником і його кредитором, і виникли на стадії постачання та мають гривневий еквівалент.

Основу побудови бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості визначає її класифікація. Нерозуміння теоретичних основ класифікації іноді призводить не тільки до некоректного застосування деяких термінів, понять, але і до помилок при класифікації [26].

В Україні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у звітності регламентуються П(С)БО 11 «Зобов'язання». На законодавчому рівні не встановлено чітко обумовлених класифікаційних ознак віднесення зобов'язань до складу поточних чи довгострокових, тому вітчизняні дослідники поділяють їх згідно з Планом рахунків або П(С)БО 11 «Зобов'язання».

Таблиця 1

**Тлумачення поняття «кредиторська заборгованість»
в різних джерелах**

№ з/п	Джерело	Тлумачення
1	Великий економічний словник [2]	заборгованість даної організації іншим організаціям, робітникам і особам, які називаються кредиторами
2	А.Б. Борисов [3].	грошові кошти, які тимчасово підпорядковані підприємству, фірмі, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі, у яких вони позичені і яким вони не виплачені
3	Г.О. Партин Р.І. Задерецька [17]	це заборгованість підприємства іншим юридичним і фізичним особам, що виникла в результаті здійснених раніше дій (подій), оцінена в гривнях і щодо якої в підприємства існують зобов'язання її погашення в певний строк
4	І.А. Бланк [1]	поточні зобов'язання підприємства, що відображають його заборгованість перед господарськими партнерами з комерційних операцій; з розрахунків, нарахованих до оплати тощо
5	Н.В. Чебанова, [29]	це особлива частина майна організації, що є предметом обов'язкових правовідносин між організацією і її кредиторами. Організація володіє і користується кредиторською заборгованістю, але вона зобов'язана повернути чи виплатити дану частину майна кредиторам, що мають права вимоги на неї. Дана частина майна – це борги організації, чуже майно, чужі кошти, що знаходяться у володінні організації-боржника
6	Н.М. Ткаченко [27]	це тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі
7	С.Ф. Голов, В.М. Костюченко [7]	рахунки до оплати (Accounts Payable) – це суми, які нараховуються постачальникам за купівлю у них товарів або послуг в кредит
8	Ф.Ф. Бугинець, [4]	форма розрахунку за товари і послуги, які придбаються у ході операцій компанії, що періодично повторюються і використовуються у виробництві (в якості сировини) чи для перепродажу (інакше її називають рахунками до сплати чи торговими рахунками до сплати)
9	Ю.С. Цал-Цалко [28]	тимчасове залучення активів у господарську діяльність підприємства за рахунок тимчасово безоплатного одержання майна інших суб'єктів господарювання

Джерело: систематизовано авторами.

Аналіз наукової літератури дає різнобічне уявлення про особливості класифікації кредиторської заборгованості, яку багато авторів називають зобов'язаннями, так як їй притаманні різні класифікаційні ознаки зобов'язань. Тому розглянемо дані класифікації за різними поглядами науковців.

З метою бухгалтерського обліку П(С)БО 11 класифікує зобов'язання наступним чином: довгострокові, поточні, непередбачені зобов'язання, доходи майбутніх періодів [22]. Отже, П(С)БО 11 пропонує загальну класифікацію, яка є універсальною для будь якого підприємства.

Н.І. Верхоглядова погоджується з цією класифікацією, але зауважує, що для правильної організації бухгалтерського обліку зобов'язань важливим є визначення моменту їх виникнення, оскільки юридичні та економічні аспекти цього питання не співпадають. Так, у момент підписання договору на одержання кредиту між підприємством і банком виникає юридичне зобов'язання, суть якого полягає в тому, що воно підлягає виконанню в майбутньому. В бухгалтерському обліку підприємства зобов'язання знаходить своє відображення лише тоді, коли на його поточний рахунок банк зарахує грошові кошти [6].

Тому пропонують поділяти зобов'язання залежно від порядку визначення суми до погашення зобов'язання на реальні та потенційні. Реальні зобов'язання виникають на підставі договору, контракту, одержаного рахунку (зазвичай мають конкретні суми заборгованості і строки погашення, що вказується у відповідних документах). Залежно від строку погашення реальні зобов'язання поділяють на поточні та довгострокові. Потенційні зобов'язання характеризуються тим, що сума і термін платежу за ними не визначені і залежать від подальших подій у майбутньому. Потенційні зобов'язання поділяються на забезпечення, непередбачені зобов'язання та доходи майбутніх періодів. Таку ж класифікацію пропонують В.В. Сопко [24] та А.М. Стельмашук [25]

О.М. Губачова та С.І. Мельник наголошують, що у бухгалтерському обліку зобов'язання відображають тільки тоді, коли виникає заборгованість по них. Кредиторська заборгованість визнається, якщо вона відповідає її визначенню, може бути вимірною і є релевантною та достовірною. Тому, на відміну від попередніх класифікацій, розглядають зобов'язання за наступними ознаками [9]:

залежно від порядку визначення суми – фактичні та умовні;

залежно від термінів погашення – поточні (короткострокові) і довгострокові.

Фактичні зобов'язання виникають на підставі договору, контракту, одержаного рахунку, сума заборгованості за якими відома. За умовними зобов'язаннями, навпаки, точна сума не може бути визначена до настання певної дати. Це заборгованість зі сплати податків, відпусток тощо.

Короткострокові (поточні) зобов'язання мають бути погашені в процесі одного операційного циклу діяльності підприємства або протягом одного фінансового року після дати складання балансу. Термін оплати довгострокових зобов'язань перевищує фінансовий рік.

І.А. Бланк розглядає кредиторську заборгованість як поточні зобов'язання підприємства, при цьому не уточнюючи сутності поняття «поточні зобов'язання». Водночас, якщо поточними зобов'язаннями вважати короткострокову заборгованість, тоді виникає питання відображення у звітності заборгованості за довгостроковими операціями. Адже виконання інвестиційних програм, розробка перспективних проектів розвитку підрядниками ініціатора і навіть залучення підприємством позикових коштів фінансово-кредитних установ на ці потреби сприятиме утворенню довгострокової заборгованості. Оскільки короткостроковий період призводитиме до уповільнення кругообігу засобів підприємства, можуть виникати проблеми, пов'язані з дефіцитом грошової маси для обслуговування кругообігу засобів виробництва. І.А. Бланк наголошує, що у сучасній фінансовій практиці виділяють наступні основні види кредиторської заборгованості [1]:

- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, термін оплати за якими не настав;
- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, котрі вчасно не оплачені;
- кредиторська заборгованість за виданими векселями;
- кредиторська заборгованість за отриманими авансами;
- кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом і позабюджетними фондами;
- кредиторська заборгованість зі страхування;
- кредиторська заборгованість з оплати праці;
- інші види кредиторської заборгованості.

Науковець наводить досить розгорнену класифікацію, проте не приділяє уваги довгостроковим зобов'язанням. Запропонована класифікація актуальна для підприємств малого та середнього бізнесу, адже великий бізнес потребує забезпечення реалізації довгострокових стратегій підприємства, що у свою чергу вимагатиме довготривалих розрахунків з контрагентами.

На нашу думку, найбільш розгалужену класифікацію зобов'язань за різними ознаками пропонує Ф.Ф. Бутинець (рис. 1).

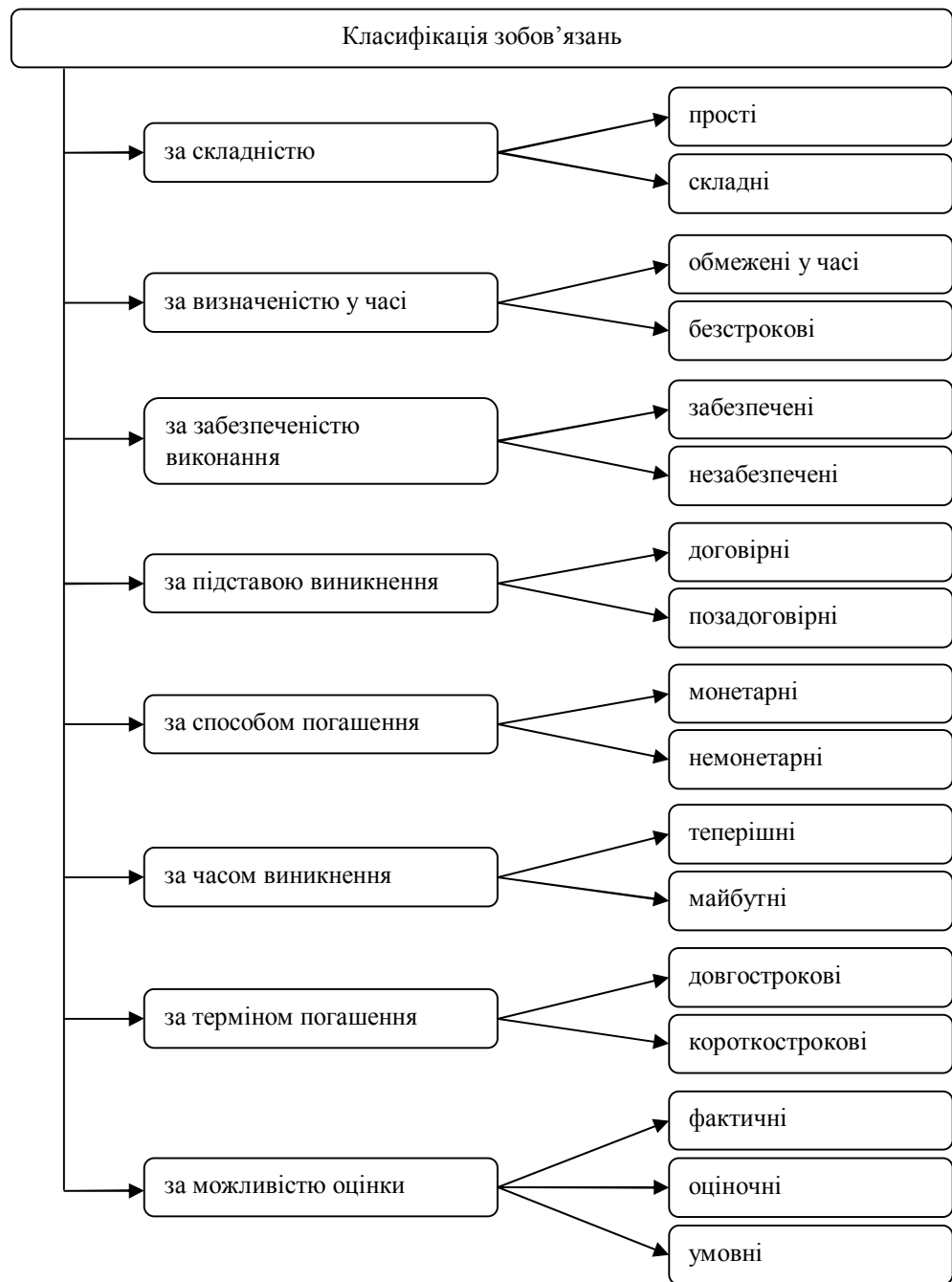


Рис. 1. Класифікація зобов'язань

Джерело: складено авторами за [5].

Цієї ж думки дотримується І.В. Орлов і зазначає, що класифікація зобов'язань у бухгалтерському обліку створена на основі господарських процесів, а тому зводиться до простого переліку, який регулює П(С)БО. Через це доцільно розглядати класифікацію бухгалтерських зобов'язань за різними ознаками. Автор наголошує, що П(С)БО 11 «Зобов'язання» не дає деталізованої характеристики класифікаційних ознак конкретних видів зобов'язань, порівняно з ознаками, які наводяться у Цивільному та Господарському кодексах. Така характеристика класифікаційних ознак дасть змогу чітко коментувати загальні положення бухгалтерського обліку зобов'язань [16].

Звичайно, в бухгалтерському обліку відображаються не всі господарські зобов'язання, а лише ті, що впливають з виконання укладених підприємством договорів чи здійснених дій. Тому в умовах МСФЗ-трансформації для потреб бухгалтерського обліку достатнім буде поділ зобов'язань на поточні (короткострокові) та довгострокові. Така класифікація полегшить і актуалізує роботу бухгалтерської служби.

Практичний досвід показує, що для потреб управління (акціонерів, керівництва) доцільно виділяти із загальної класифікації суми простроченої кредиторської заборгованості, що утворюється в результаті порушення покупцями порядку і термінів оплати розрахункових документів.

Виокремлення цього виду зобов'язань необхідне для контролю сум простроченої кредиторської заборгованості, встановлення реальності її погашення, розрахунку часткових показників фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, а по заборгованості, термін позовної давності якої минув, – вчасного відображення в декларації про прибутки та збитки підприємства.

Ведення обліку реалізації товарів та розрахунків з поставальниками регламентується та регулюється широкою нормативно-правовою базою, яка включає в себе низку законів, інструкцій до їх використання, стандартів ведення бухгалтерського обліку та нарахування податків і платежів. (табл. 2).

Варто зауважити, що окремого стандарту, який би регулював облік кредиторської заборгованості як за національною, так і за міжнародною практикою, відсутній. Методика бухгалтерського обліку зобов'язань в Україні затверджена П(С)БО 11 «Зобов'язання». В міжнародній практиці цей аспект розглядається в МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 10 «Події після звітного періоду» [10], МСБО 12 «Податки на прибуток» [11], МСБО 17 «Оренда» [12], МСБО 19 «Виплати працівникам» [13], МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» [14], МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [15].

Нормативні документи, що регулюють питання обліку кредиторської заборгованості

Нормативні документи	Питання, що регулюють
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [18]	Правові принципи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до складання фінансової звітності» [20]	Мета, склад та принципи підготовки фінансової звітності в Україні, вимоги до визнання і розкриття елементів звітності суб'єктів господарювання
П(С)БО 11 «Зобов'язання» [11]	Методологічні основи формування у бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності
План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [21]	Перелік рахунків і схем реєстрації та групування на них фактів фінансово-господарської діяльності
Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [20]	Єдність відображення однорідних за змістом господарських операцій на відповідних рахунках.
Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [23]	Випадки, коли необхідна інвентаризація, методика її проведення, права і обов'язки інвентаризаційної комісії тощо
Господарський Кодекс України [8]	Правові основи господарської діяльності (господарювання), яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності

Джерело: систематизовано авторами.

Порівняння національних та міжнародних стандартів обліку щодо зобов'язань дає змогу зробити такі висновки:

1. Поняття зобов'язань:

Поняття зобов'язань в міжнародних і національних стандартах бухгалтерського обліку тотожне. Зобов'язання – це теперішня заборгованість суб'єкта господарювання, що виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, спричинить вибуття ресурсів із суб'єкта господарювання, котрі втілюють у собі економічні вигоди.

2. Визнання зобов'язань.

Національні стандарти в цьому випадку розглядають зобов'язання, а міжнародні – забезпечення.

– згідно П(С) БО 11, зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду.

– згідно МСБО 37 забезпечення слід визнавати, якщо:

- суб'єкт господарювання має теперішню заборгованість (юридичну чи конструктивну) внаслідок минулої події;
- ймовірно, що вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним для погашення заборгованості;
- можна достовірно оцінити суму заборгованості.

3. Оцінка зобов'язань:

– П(С) БО 11:

- 1) довгострокові зобов'язання, на які нараховуються відсотки, відображаються в балансі за їх теперішньою вартістю;
- 2) поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення;
- 3) непередбачені зобов'язання відображаються на позабалансових рахунках підприємства за обліковою оцінкою.

– МСБО 37: сума юридичних або конструктивних зобов'язань має бути найкращою оцінкою видатків, необхідних для погашення теперішньої заборгованості на дату балансу.

4. Види зобов'язань.

Згідно з МСБО 37, забезпечення відображається в балансі в складі короткострокових або довгострокових зобов'язань. У вітчизняній бухгалтерській практиці взагалі не передбачено поділ забезпечень за часом їх залучення, хоча термін виконання цих зобов'язань різний.

Отже, забезпечення майбутніх витрат і платежів та цільове фінансування відповідно до нормативних документів, які регламентують порядок обліку цих ресурсів у вітчизняній практиці, займають проміжне місце між власним капіталом і зобов'язаннями, що вимагає уточнення і коригування законодавчої бази відповідно до МСБО.

Спільною ознакою П(С)БО і МСБО є поділ зобов'язань на довгострокові, короткострокові і непередбачені. У міжнародній практиці довгострокові і короткострокові зобов'язання відносять до фактичних, тобто таких, які виникають з договорів, контрактів або на основі законодавства і їх вартість можна точно визначити. Непередбачені

зобов'язання відносять до умовних – це неіснуючі зобов'язання, але вони є потенційними, тому що залежать від майбутніх подій, які можуть виникнути в результаті минулої події.

Віднесення зобов'язань до довгострокових або поточних у нашій країні регулюється П(С) БО 11 «Зобов'язання». Довгострокові зобов'язання – це зобов'язання, погашення яких не передбачається протягом звичайного операційного циклу та термін погашення яких перевищує дванадцять місяців, починаючи з дати балансу.

У вітчизняному бухгалтерському обліку до довгострокових джерел фінансування відносять: довгострокові позики, довгострокові векселі видані, довгострокові зобов'язання за облігаціями, довгострокові зобов'язання з оренди, відстрочені податкові зобов'язання, інші довгострокові зобов'язання [11].

Отже, Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку було розроблено на основі Міжнародних стандартів, тому існують як спільні характеристики, так і відмінні. А удосконалення існуючої в Україні системи обліку зобов'язань можливе лише за умови її уніфікації, з міжнародною, але при одночасному урахуванні національних особливостей. Це дозволить повністю розкрити облікову інформацію для ефективного управління господарською діяльністю підприємств, в тому числі про дебіторську та кредиторську заборгованість.

Дослідження теоретичних засад кредиторської заборгованості у системі джерел утворення активів підприємств дає підстави зробити такі висновки:

1) складовою боргових зобов'язань будь-якої організації є її кредиторська заборгованість, тобто вартість отриманої без попередньої чи негайної оплати продукції, товарів чи послуг, наданих позик і кредитів, нарахованих, але неоплачених сум платежів;

2) у результаті вивчення літературних джерел вітчизняних та зарубіжних науковців запропоновано визначення кредиторської заборгованості як теперішніх зобов'язань підприємства, які виникають у результаті минулих або поточних господарських операцій з отримання грошових коштів, товарно-матеріальних цінностей, робіт, послуг від інших юридичних або фізичних осіб, нарахування заробітної плати, податків та зборів до бюджету й цільових фондів.

Література

1. Бланк И. А. Управление капиталом: Учебный курс. – К.: Эльга, «Ника-Центр», 2004. – С. 199.
2. Большой экономический словарь: [4-е изд. доп. и перер.] / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – С. 247.

3. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Кн. мир, 1999. – С. 437.
4. Бутинець Ф. Ф. Методологія обліку пасивів: актуальні проблеми переходу підприємств до стійкого розвитку / Ф.Ф. Бутинець, Н. І. Петренко // Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю й аналізу в розвитку економічної науки і практики : зб. матеріалів II Міжнар. наук.-практ. конф. ; 6–7 груд. 2012 р. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Київ : КНЕУ, 2012. – С. 210–212.
5. Бутинець Ф. Ф. Розвиток науки господарського контролю: проблеми теорії, методології, практики : монографія / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – С. 132–140.
6. Верхоглядова Н. І. Концептуальні підходи до оцінювання ефективності управління підприємством / Н.І. Верхоглядова // Інноваційна економіка. – №3. – 2013. – С 82–85.
7. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: [Практичний посібник] / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К.: Лібра, 2004. – С. 320.
8. Господарський Кодекс України № 436-V від 16.01.2003 р. зі змінами і доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
9. Губачова О. М. Облік у зарубіжних країнах / О.М. Губачова, С.І. Мельник // Вісник ЧДТУ. – 2013. – С. 34–36.
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 10 «Події після звітного періоду». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://195.78.68.18/minfin/file/link/394613/file/IAS%2010%20\(ed_2013\)ua.pdf](http://195.78.68.18/minfin/file/link/394613/file/IAS%2010%20(ed_2013)ua.pdf)
11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 «Податки на прибуток». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://195.78.68.18/minfin/file/link/394615/file/IAS%2012%20\(ed_2013\)ua.pdf](http://195.78.68.18/minfin/file/link/394615/file/IAS%2012%20(ed_2013)ua.pdf)
12. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17 «Оренда». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://195.78.68.18/minfin/file/link/394617/file/IAS%2017%20%20\(ed_2013\)ua.pdf](http://195.78.68.18/minfin/file/link/394617/file/IAS%2017%20%20(ed_2013)ua.pdf)
13. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=393994&cat_id=393573
14. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://195.78.68.18/minfin/file/link/394628/file/IAS%2032%20%20\(ed_2013\)ua.pdf](http://195.78.68.18/minfin/file/link/394628/file/IAS%2032%20%20(ed_2013)ua.pdf)

15. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://195.78.68.18/minfin/file/link/394632/file/IAS%2037%20%20\(ed_2013\)ua.pdf](http://195.78.68.18/minfin/file/link/394632/file/IAS%2037%20%20(ed_2013)ua.pdf)
16. Орлов І. В. Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань суб'єктів господарювання: теорія і методологія: [монографія] / І.В. Орлов. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – С. 72–78.
17. Партин Г. О. Застосування зовнішнього залучення коштів для зростання фінансово-економічного потенціалу підприємства / Г.О Партин, Р.І. Задерецька // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство 6 (1). – 2016. – С. 129–132.
18. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996 від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
19. Про затвердження Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України. – 30.11.1999 р. № 291. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
20. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України. – 07.02.2013. – № 73. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
21. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України. – 30.11.1999 р. № 291. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>
22. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: Наказ Міністерства фінансів України. – 31.01.2000. – № 20. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>
23. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України. – № 879 від 02.09.2014 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>

24. Сопко В. В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів): монографія. В. В. Сопко – К.: Центр навчальної літератури. – 2006. – 312 с.
25. Стельмащук А. М. Формування механізму управління зобов'язаннями підприємств сфери виробництва будівельних матеріалів / А.М. Стельмащук // Інноваційна економіка 4. – 2015. С. 61-71.
26. Сурніна К. С. Удосконалення обліку і аналізу дебіторсько-кредиторської заборгованості: проблеми теорії та практики: дис. кандидата екон. наук : 08.06.04 / Сурніна Катерина Станіславівна. – Луганськ, 2009. – С. 56.
27. Удосконалення обліку, аналізу і аудиту в умовах глобалізації світової економіки: колективна монографія / Л. М. Чернелевський, Н. М. Ткаченко, Н. І. Беренда та інші. – К. : НУХТ, 2013. – С. 63–65.
28. Цал-Цалко Ю. С. Економічний аналіз пасивів в системі управління підприємством / Ю.С. Цал-Цалко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – № 4 (62). – 2015. – С. 62–64.
29. Чебанова Н. В. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками підприємств / Н.В. Чебанова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 47. – 2014. – С. 151–154.

Фоміна О.В.,

канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,

Прокопова О.М.,

канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,

Капренко Д.В.,

канд. екон. наук,
ст. викладач кафедри обліку та оподаткування,
Київський національний торговельно-економічний університет

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Для досягнення конкурентних переваг, формування позитивного іміджу підприємства, завоювання довіри кредиторів, інвесторів і партнерів керівники повинні мати повноцінну інформацію стратегічного

характеру з урахуванням довгострокових цілей, впливу зовнішнього середовища та визначеними ключовими чинниками успіху. Тому об'єктивно постає потреба у дослідженні обліково-аналітичних аспектів прийняття стратегічних рішень з управління діяльністю підприємств з метою передбачення як максимальних доходів, так і майбутньої економічної вигоди.

Аналіз літературних джерел дозволяє стверджувати про відсутність єдності поглядів на управлінський облік для стратегічного менеджменту серед вчених-дослідників [1-5].

На сьогоднішній день актуальним залишається питання ефективного управління підприємством з урахуванням стратегічних чинників (виявлення особливостей, тенденцій, можливих і неможливих напрямків розвитку тощо). Тому, виникає необхідність розробки комплексної системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічно орієнтованого управління підприємством, що передбачає використання сукупності методів, прийомів, способів та систем показників, для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Метою дослідження є обґрунтування концептуальних засад обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту підприємства.

Вирішення поставленої мети потребує термінологічного дослідження понятійного апарату.

Система обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту відіграє важливу роль в функціонуванні системи управління підприємством, забезпечуючи взаємодію різних структурних підрозділів та реагуючи на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Так, В.М. Рожелюк та П.Н. Денчук визначають обліково-аналітичну систему, як систему, що ґрунтується на даних оперативного, статистичного, фінансового і управлінського обліку, включаючи оперативні дані, і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації. Тому обліково-аналітична система виконує збір, опрацювання та оцінку всіх видів інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень на мікро- і макрорівнях. Система обліково-аналітичного забезпечення, на думку вчених, є складовою загальної системи управління. Її суть полягає в об'єднанні облікових та аналітичних операцій в один процес, виконання оперативного мікроаналізу, забезпеченні безперервності цього процесу і використанні його результатів для формування рекомендацій щодо прийняття управлінських рішень. Загальну методологію і нормативні

положення обліку і аналізу удосконалюють для раціонального використання в єдиній обліково-аналітичній системі [6].

Можна виділити наступні особливості обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту:

- інформаційне забезпечення вибору, обґрунтування, уточнення та реалізації стратегії підприємства;
- виконання аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів і процесів;
- проведення аналізу нефінансових факторів впливу на результати діяльності підприємства;
- застосування системи показників аналізу для кожного фактору;
- адаптованість до реальних бізнес-потреб компанії, внаслідок чого відіграє одну з ключових ролей в зміцненні конкурентної позиції і розвитку конкурентних переваг підприємства.

Управлінський облік є важливою функціональною складовою обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту підприємства.

У широкому розумінні стратегічно орієнтований управлінський облік – це система забезпечення та аналіз даних управлінського обліку про підприємство, його конкурентів для використання при розробці та контролі за реалізацією економічної стратегії [3,5,7].

Про значення стратегічного управлінського обліку у бізнесі зарубіжних компаній може свідчити теза Кіта Уолрда, що «бізнес-стратегії можуть залишитися планами, якщо стратегічне управління не має механізму реалізації обраної стратегії», маючи на увазі під механізмом впровадження поточного управлінського обліку [4, с. 6]. При цьому така система повинна бути придатною для функціонування у мінливих умовах еволюціонуючого середовища, оскільки бізнес-стратегії – це альтернативні плани дій, які можуть бути реалізовані для вирішення певних завдань [4, 5, 8].

Вивчення завдань цього виду обліку свідчать про те, що вони в основному стосуються підготовки інформації для прийняття рішень на перспективу через вивчення можливостей взяття підприємством зобов'язань та передбачення наслідків їх прийняття. Основою вирішення цих завдань є по суті вже існуючі інформаційні системи. Б. Райан з цього приводу зазначає, що в стратегічному обліку фінансова звітність і відповідно фінансовий облік та інформаційна система управлінського обліку розглядаються як єдине ціле [8, с. 30].

Стратегічно орієнтованим управлінським обліком називають певний спосіб відображення фінансових та облікових проблем підприємства. Він належить до фінансового аналізу проблем, пов'язаних

з чотирма чинниками (чотири «С» – commitment, control, cash (cost), capability) за Б. Райаном [8, с. 155]:

- зобов'язаннями (домовленість між двома або більше сторонами для здійснення відповідної діяльності, що має економічну доцільність, з їх допомогою відбувається обмін економічними цінностями. Вони є центром, навколо якого будуються ділові операції);
- контролем (бюджетуванням. Здійснення бюджетного контролю забезпечується шляхом аналізу відхилень бюджету від фактичних показників);
- наявними коштами (витратами);
- потенціалом (визначають якою діяльністю підприємство може займатися успішно, а від якої слід відмовлятися).

Стратегічно орієнтований управлінський облік є логічним продовженням оперативного управлінського обліку, спрямованим на розробку стратегічних управлінських рішень, які орієнтовані на майбутнє, мають високий рівень невизначеності, носять глобальний характер і важливість наслідків стратегічних рішень для підприємств ресторанного господарства. Він має свою мету, завдання, об'єкт, предмет, принципи та методи. До специфічних методів стратегічного обліку можна віднести: методи моніторингу конкурентної позиції (аналіз трендів за певними параметрами), моніторинг динаміки вартості підприємства (бренда, марки, бізнесу тощо), методи стратегічного ціноутворення та калькулювання (ABC-costing, JIT-costing, target-costing, калькулювання на основі ланцюга цінностей), методи стратегічного позиціонування, методи планування та гнучкого бюджетування (flexed budget), система збалансованих показників, методи стратегічного та системного аналізу (SWOT-аналіз, GAP-аналіз, CVP-аналіз, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, аналіз прибутковості за споживачами, продуктами, бізнес-процесами тощо). Вважаємо, що проблемним для практичного застосування залишається процес здійснення стратегічного напрямку управлінського обліку.

Запропоновану послідовність його проведення зображено на рис. 1.

Відповідно до зазначеної моделі управлінський облік розглядається як складова системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством, призначена для планування майбутньої стратегії й тактики функціонування; вимірювання й оцінки ефективності господарювання підприємства загалом та за окремими центрами відповідальності на різних фазах життєвого циклу, корегування управлінських дій на процес реалізації вибраної стратегії.

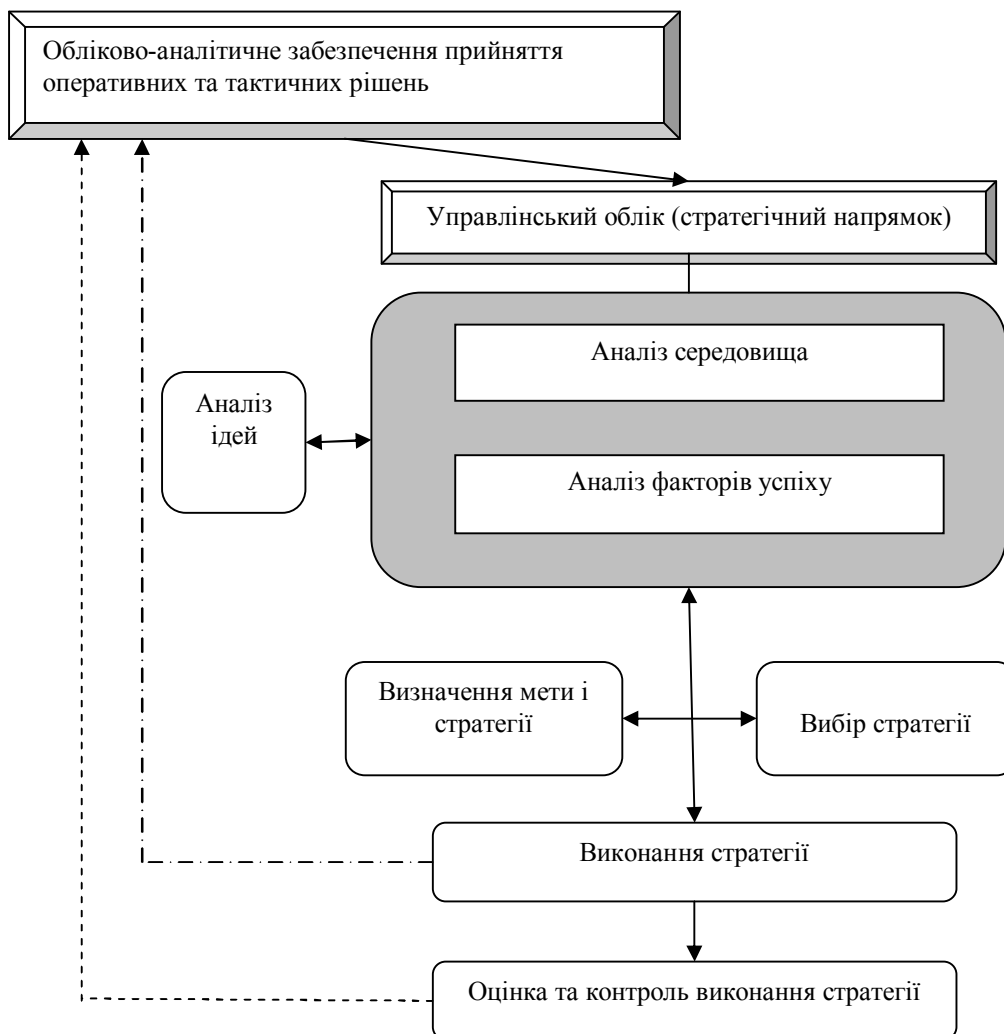


Рис. 1. Процес здійснення стратегічно орієнтованого управлінського обліку

Підприємства використовують ті, чи інші прийоми управлінського обліку залежно від того, яку стратегічну позицію займають. Бізнес-стратегії обирають за результатами аналізу поточної ситуації та виявленими критичними факторами успіху (якість продукції (послуг), час обслуговування клієнтів, атмосфера та імідж підприємства). Перші залежать від других та можуть змінюватись. Важливо розуміти, що саме є імпульсом ефективного бізнесу, його рушійною силою.

Для досягнення синергетичного ефекту від створення інформації важливо визначити, які аспекти фінансового обліку підходять для цілей стратегічного управління. Відомо, що окремі партнерські групи найчастіше використовують синтезовану інформацію з фінансової звітності, іншим потрібна більш розгорнута інформація (сформована в управлінському обліку).

Оскільки важливою функцією стратегічного орієнтованого управлінського обліку є відображення інтересів та потреб тих партнерських груп, які не входять до груп, що виробляють рішення [5], то особливо важливим є оцінка ризиків втрати економічної вигоди (зменшення ризиків майбутньої діяльності) за умови вибору певної альтернативи рішень. При цьому доцільно використовувати результати аналізу, проведеного на основі коефіцієнтів операційного ризику, варіації прибутку від обсягів продажів, варіації чистого прибутку, визначення запасу фінансової міцності тощо. Аналіз літературних джерел [4, 7, 9] показав, що більшість науковців підкреслюють доцільність визначення операційного важеля при встановленні рівня підприємницького ризику, оскільки збільшення операційного важеля в динаміці завжди свідчить про його зростання. Крім того, на основі цього показника стає можливим визначення важливих питань стратегічного управління щодо залежності між зміною обсягів реалізації продукції власного виробництва (товарів, послуг) та розміром майбутнього фінансового результату, оскільки він показує, яким буде очікуваний приріст прибутку при збільшенні обсягів реалізації на 1% після досягнення рівня беззбитковості:

$$K_{op} = \frac{\Delta P\%}{\Delta Vp\%} = \frac{(\overline{Cp - Zzm}) \times \Delta Op}{(\overline{Cp - Zzm}) \times Op - Z_{post}} \times \frac{Cp \times Op}{Cp \times \Delta Op} = \frac{Md}{Pr}, \quad (1)$$

де K_{op} – коефіцієнт операційного ризику, коеф.;
 $P\%$ – відсоткова зміна прибутку від реалізації, коеф.;
 $Vp\%$ – відсоткова зміна виручки від реалізації, коеф.;
 Cp – ціна реалізації продукції, грн/ на порцію;
 Zzm – середні змінні затрати, грн/на порцію;
 Op – обсяг реалізації, од. продукції;
 Op – зміна обсягу реалізації, од.;
 Z_{post} – постійні затрати періоду, грн;
 Md – маржинальний дохід, грн;
 Pr – прибуток від реалізації, грн.

Така інформація є важливою для торговельних підприємств особливо в період падіння платоспроможного попиту населення та збільшення рівня інфляції, оскільки кожний процент скорочення виручки сприяє значно більшому падінню прибутку та прискоренню переходу діяльності підприємства в збиткову зону. Вплив операційного важеля проявляється в тому, що будь-яка зміна доходу від реалізації завжди призводить до більш інтенсивної зміни величини прибутку. Це зумовлено різним ступенем впливу постійних і змінних витрат на формування фінансових результатів внаслідок зміни обсягу діяльності, оскільки чим вищий рівень постійних витрат, тим більший вплив має операційний важіль.

Аналіз результатів опитування керівників торговельних підприємств показав, що в практичній діяльності їм необхідна інформація, яка дозволяє приймати стратегічні управлінські рішення щодо обсягів реалізації. Тому важливим є визначення можливостей зниження обсягів реалізації без ризику потрапити до зони збитків, тобто «маржу безпеки» («запас фінансової міцності»), який показує перевищення фактичної виручки від реалізації над точкою беззбитковості.

У випадках, коли підприємство виходить на новий ринок збуту або за умови необхідності розширення його частки, керівники часто приймають рішення щодо зменшення ціни реалізації продукції. В таких ситуаціях торговельним підприємствам обов'язково необхідно враховувати вплив попиту споживачів на зміну ціни реалізації.

Сучасні інноваційні концепції стратегічного управління підприємством створюють необхідність у побудові чіткої системи збалансованих показників. Метою створення такої системи показників є проведення оцінки та аналізу об'єктів обліку, за рахунок не лише фінансових, а й нефінансових показників, оскільки традиційні підходи не відповідають сучасним запитам управління щодо досягнення стратегічних цілей. Як показали обстеження діючих підприємств галузі, динаміка таких показників відстежується частіше ніж виконання планових показників. Їх перелік визначається керівництвом на власний розсуд в залежності від потреб менеджерів та рівня кваліфікації осіб, що займаються їх розробкою. Такий підхід до формування показників діяльності був розроблений ще в 90-х роках минулого століття американськими вченими Р. Капланом і Д. Нортеном та отримав назву –

система збалансованих показників (далі – СЗП) [10]. В її основу покладено методологію доповнення фінансових і традиційних натуральних показників, необхідними для стратегічного управління якісними показниками ефективності бізнесу, за рахунок переведення їх у систему вимірних оцінних критеріїв. Сучасний інтерес практиків до впровадження СЗП в діяльність підприємств, особливо малого і середнього бізнесу, зумовлює появу численних наукових розробок з цього питання [7, 8, 10]. Така ситуація зумовлена тим, що традиційні показники діяльності виявилися нерелевантними як завдяки їх ретроспективному характеру, так і через неспроможність опису основних бізнес-процесів і зовнішніх факторів.

Тому, на основі інформації, створеної в системі управлінського обліку для стратегічного менеджменту, стає можливим визначення системи випереджаючих (порівняно з фінансовими) індикаторів, що інформують менеджерів про хід досягнення стратегічних цілей. Збалансована система показників складається з чотирьох основних блоків:

1. Фінансово-економічні показники, розкривають основні критерії оцінки поточної та стратегічної діяльності підприємств.

2. Показники за клієнтами, передбачають визначення результатів діяльності залежно від рівня відповідності якості продукції, послуг вимогам споживачів, що виражається у задоволеності клієнтів, їх лояльності та залучення нових споживачів, розширення частки ринку тощо.

3. Показники по бізнес-процесам, забезпечують максимальну інтеграцію між інтересами власників (фінансові цілі) і клієнтів (цінність для клієнта), тобто створення максимальної цінності для клієнтів з мінімально можливими витратами.

4. Показників по персоналу, розкривають людський фактор як основний фактор впливу на результати діяльності, що досягається за рахунок підвищення кваліфікації та навчання працівників.

Для торговельних підприємств особливо важливою групою показників є ті, що пов'язані з клієнтами (оскільки задоволеність їх потреб має пряму залежність до обсягів виручки від реалізації) та персоналом (оскільки здійснення мотивації працівників призводить до зростання обсягів доходів підприємства, а також вчасне підвищення кваліфікації своїх співробітників призводить до укріплення конкурентних переваг на ринку та забезпечення ефективного розвитку в

майбутньому). Тому з метою ефективного розвитку підприємства в майбутньому та досягнення стратегічних цілей підприємство має дбати про задоволення потреб клієнтів (зокрема, у вартості послуг, їх якості, системи лояльності, іміджу (формату діяльності) закладу) та працівників (безпосередньо збутової діяльності). З метою досягнення максимального ефекту від впровадження СЗП доцільним є розробка показників за різними рівнями управління. Проведення моніторингу досягнення стратегічних цілей підприємства за рахунок впровадження СЗП вимагає відповідного обліково-аналітичного забезпечення, що в умовах використання комп'ютерних програм здійснюється в три основні етапи: введення вхідної інформації, її обробка та формування вихідних показників.

Створення інформаційної бази системи управлінського обліку для стратегічного менеджменту орієнтованого на реалізацію стратегії підприємства передбачає формування показників та визначення їх інформаційних джерел, які можуть бути як внутрішніми (дані фінансового обліку, розрахунки логістичних, маркетингових служб, відділу персоналу, складського обліку та ін.), так і зовнішніми (соціологічні опитування, прогнози розвитку ринку і галузі, фокус-групи, статистичні викладки, спеціалізовані бази даних і т ін.

Поділяємо думку Єрмакової Н.А. [11], щодо необхідності інтеграції контрольних систем стратегічного та поточного управлінського обліку. Метою такої моделі є створення нової модифікованої системи стратегічно орієнтованого обліку, як інформаційної основи, що має вирішальне значення для успішного функціонування підприємства. Обліковий процес, формуючи контур «зворотного зв'язку» в системі управління і забезпечуючи достовірність та повноту представлення інформації повинен природно вбудовуватися в нерозривний ланцюжок діяльності сучасного підприємства. Більш того, збереження цілісності «ланцюжка управління» за рахунок органічного поєднання інформаційних систем поточного та стратегічного управлінського обліку дозволить забезпечити перевагу компанії в довгостроковій перспективі в конкурентному ринковому середовищі.

Синтез двох інформаційних систем передбачає не простий механізм об'єднання в єдину інформаційну систему. Такий симбіоз сприяє виникненню синергетичного ефекту, який проявляється в новій

якості бюджетів, оцінці їх виконання через систему показників і звітних форм.

Ефективність управлінського обліку в реалізації стратегії підприємства полягає в інтеграції специфічних методів (стратегічні карти, збалансована система показників, вимір ефективності, бюджетування, яке базується на драйверах, бережливе виробництво, управління взаємовідносинами з клієнтами). Вони застосовуються для ухвалення кращих рішень щодо реалізації стратегії, ефективності управління і збільшення прибутку. Кожен з методів передбачає використання бізнес-аналітики – сегментація і кореляційний аналіз, прогнозний аналіз. При цьому, різні компоненти обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту повинні злагоджено взаємодіяти між собою.

Висновки. Посилення конкуренції, що продовжується в даний час, приводить до того, що велика частина потенційних загроз або можливостей підприємства визначається вже не стільки внутрішніми показниками діяльності підприємства (маржинальність продажу, оборотність грошових коштів, якість і ін.), скільки процесами, що відбуваються в зовнішньому середовищі (змінюючі потреби споживачів, появою нових товарів і технологій, посиленням конкуренції і ін.). Тому для досягнення довгострокового стійкого розвитку пріоритети менеджерів підприємств змушені зміщуватися від оперативного менеджменту до стратегічного, а відповідно і їх потреби у інформаційному забезпеченні при прийнятті управлінських рішень. Завдання стратегічного управління в цій ситуації полягають не лише і не стільки в досягненні підприємством запланованих показників або максимізації поточних фінансових результатів. Вони повинні забезпечувати, перш за все, досягнення довгострокової конкурентної переваги, здобуття стабільних майбутніх доходів і ін.

Наявність ефективно функціонуючої системи обліково-аналітичного забезпечення менеджменту робить стратегічно орієнтоване підприємство більш привабливим для інвесторів, оскільки підвищує прозорість його бізнес-процесів.

Література

1. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет : учеб.пособ. М. А. Вахрушина ; ВЗФЗИ. – М. : Финстатинформ, 2000. – 359 с.
2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні : аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С. Ф. Голов. – К. : ЦУЛ, 2007. – 522 с.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет / К. Друри. – М. : Аудит, ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.
4. Уорд Кит. Стратегический управленческий учет / Уорд Кит ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2002. – 448 с.
5. Шевчук В. Р. Стратегічний управлінський облік як система інформаційної підтримки конкурентної стратегії підприємства [Електронний ресурс] / В. Р. Шевчук. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/menegment/2012_721/46.pdf.
6. Рожелюк В.М., Денчук П.Н. Концептуальні основи обліково-аналітичного забезпечення системи менеджменту підприємства / В.М. Рожелюк, П.Н. Денчук // Сталий розвиток економіки – 2013. – №1 (18). – С. 270–274.
7. Тарасова Т. М. Организация управленческого учета на предприятии в современных условиях / Т. М. Тарасова // Междунар. бух. учет. – 2012. – № 29 (227). – С. 19–28.
8. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Б. Райан. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 616 с.
9. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
10. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон ; пер. с англ. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 320 с.
11. Ермакова Н.А. Об учетном механизме взаимосвязи систем текущего и стратегического управленческого контроля / Н.А. Ермакова // Международный бухгалтерский учет. – №2(122) – 2009 – С.14-20.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ

Гусак Л.П.,
канд. пед. наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ І МОДЕЛІ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

В умовах удосконалення економічної системи держави, прогнозування стає одним з вирішальних наукових факторів формування стратегії і тактики суспільного розвитку.

Сучасні умови вимагають максимального розширення фронту прогнозування, подальшого удосконалення методології і методики розробки прогнозів. Чим вищий рівень прогнозування процесів суспільного розвитку, тим ефективнішим є планування і керування цими процесами в суспільстві.

Прогноз – це науково обґрунтоване, ймовірне судження про можливі стани об'єкта в майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни його здійснення; це наукова модель майбутньої події, явища. Відповідно, процес формування прогнозів називається прогнозуванням.

Прогнозуванням називають систематичний метод отримання оцінок майбутніх значень економічних показників, що базується на аналізі спостережень за їх минулим. Метою прогнозування є спонукання до роздумів про те, що може статися у зовнішньому середовищі і до яких наслідків це приведе.

Методи прогнозування збагачуються і удосконалюються прискореними темпами. Особливу роль в цьому відіграють два чинники. Перший – це економічні кризи останньої чверті ХХ століття. Вони змусили економістів і менеджерів вишукувати нові адекватні методи управління. Другий чинник пов'язаний з швидким поширенням інформаційних технологій та комп'ютерної техніки. Ці засоби зробили загальнодоступними аналіз перспектив і прогнозування. Вони дозволили автоматизувати, спростити і прискорити виконання величезного числа функцій планування і контролю. Основними вимогами до цієї інформаційної бази є:

- вірогідність кількісних характеристик показників;

- достатність і комплектність надаваної інформації;
- системність надаваної інформації, що припускає можливість взаємного зв'язування показників різних інформаційних блоків і рівнів;
- порівнянність, тобто несуперечність кількісних характеристик різних показників один одному.

Для проведення прогнозних розрахунків використовують такі три основні джерела інформації:

- 1) накопичений досвід, заснований на знанні закономірностей протікання і розвитку досліджуваних явищ, процесів, подій;
- 2) екстраполяція існуючих тенденцій, закон розвитку яких добре відомий;
- 3) побудова моделей прогнозованих об'єктів стосовно до очікуваних або намічуваних умов.

Процес прогнозування завжди ґрунтується на певних принципах:

- цілеспрямованість – змістовний опис поставлених дослідницьких завдань;
- системність – побудова прогнозу на підставі системи методів і моделей, що характеризуються певною ієрархією та послідовністю;
- наукова обґрунтованість – всебічне врахування вимог об'єктивних законів розвитку суспільства, використання світового досвіду;
- багаторівневий опис – опис об'єкта як цілісного явища і водночас як елемента складнішої системи;
- інформаційна єдність – використання інформації на однаковому рівні узагальнення й цілісності ознак;
- адекватність об'єктивним закономірностям розвитку – виявлення та оцінювання стійких взаємозв'язків і тенденцій розвитку об'єкта;
- послідовне вирішення невизначеності – поетапна процедура просування від виявлення цілей та умов, що склалися, до визначення можливих напрямів розвитку;
- альтернативність – виявлення можливості розвитку об'єкта за умови різних траєкторій, різноманітних взаємозв'язків і структурних співвідношень. [6]

Прогнозування виконує три основних функції і має три стадії:

- передбачення можливих тенденцій змін у майбутньому, виявлення закономірностей, тенденцій, факторів, які обумовлюють ці зміни (дослідницька стадія);

- виявлення альтернативних варіантів впливу на розвиток об'єкта в результаті прийняття тих чи інших рішень, оцінка наслідків реалізації цих рішень (стадія обґрунтування управлінських рішень);
- оцінка ходу та наслідків виконання рішень, непередбачених змін зовнішнього середовища, щоб вчасно скоординувати рішення (стадія спостереження і корекції). [7]

Одним з важливих напрямків прогнозування суспільного розвитку є економічне прогнозування.

Економічне прогнозування – наукова економічна дисципліна, що має своїм об'єктом процес конкретного розширеного відтворення, а предметом – пізнання можливих станів функціонуючих економічних об'єктів у майбутньому, дослідження закономірностей і способів розробки економічних прогнозів.

Економічне прогнозування – це процес розробки економічних прогнозів, заснований на наукових методах пізнання економічних явищ і використанні всієї сукупності методів, засобів і способів економічної прогностики.

Основна функція економічного прогнозування передбачити найбільш ймовірні проблеми економічного розвитку в найближчій і віддаленій перспективі, пошук найбільш кращого шляху для економічного зростання підприємства і вибірка найбільш перспективної стратегії для зміцнення позицій на ринку.

Економічне прогнозування розглядається у вузькому і широкому сенсі. У першому випадку прогнозування пов'язане з передбаченням майбутніх значень економічних параметрів і показників. У другому – економічне прогнозування дозволяє провести аналіз економічної ситуації в цілому, з акцентом на закономірності процесів і явищ. Таким чином, у другому випадку на перший план висуваються виявлення і систематизація результатів стратегічних чи інших альтернатив, аналіз наслідків, пов'язаних з реалізацією кожної з них.

Прогноз не може будуватися на інтуїтивних і слабоструктуризованих уявленнях про майбутнє, а передбачає внесення дуже суворого порядку в наявну інформацію про об'єкт у відповідності до достатньо ясно сформульованої мети прогнозування. При проведенні прогнозування передбачається:

- як максимум визначення стану зовнішнього середовища, на яку фірма не може вплинути;

- як мінімум прогнозування стану фірми за відсутності змін у зовнішньому середовищі і збереженні її діяльності без зміни величини і структури ресурсів, що використовуються.

Достовірність та якість прогнозу і є мірою адекватності, коректності отриманих розв'язків.

В умовах переходу до ринкових відносин застосування економіко-математичних моделей з метою прогнозування складних статистичних сукупностей стає актуальним, оскільки інструмент, який застосовується для аналізу, адекватний об'єкту, який аналізується – ринковій економіці.

Прогнозування економічних показників є етапом економіко-математичного моделювання, яке ґрунтується на принципі аналогії, тобто можливості вивчення об'єкта не безпосередньо, а через розгляд іншого, подібного до нього і більш доступного об'єкта, його моделі. Математичною моделлю прийнято вважати наближений опис якогонебудь класу явищ або об'єктів реального світу на мові математики.

Економіко-математичне моделювання являє собою опис економічних процесів і явищ у вигляді економіко-математичних моделей. Економіко-математичні моделювання необхідно, перш за все, для однозначного формулювання проблем.

Виявлення закономірності у даних є процесом моделювання, а прогнозування – процес перетворення інформації, виявленої у закономірностях.

Економічне прогнозування, яке тісно пов'язане з іншими видами управлінської діяльності, в першу чергу з плануванням, дозволяє:

- виявити тенденції, що ведуть до загострення протиріч, і вжити заходів щодо їх вирішення за рахунок модернізації існуючих структур;
- передбачити імпульси, очікувані з боку науково-технічного прогресу;
- виявляти і визначати напрямки, які вимагають найбільш пильної уваги і виявляти альтернативи по кожному з них;
- формувати варіанти прогнозу, що заслуговують спеціального аналізу;
- оцінювати наслідки рішень, пов'язаних з кожним з цих варіантів;
- формувати рекомендації плановим органам.

Прогнозування – це перший крок у плануванні, яке здійснюється за допомогою системи національних рахунків або системи регіональних рахунків та економетричних моделей.

Застосування економетричних моделей можна обґрунтувати наступними причинами:

- по-перше, механізм регулювання виробництва, споживання, обміну і розподілу в економіці характеризується комплексом централізованих і автономних рішень, наслідки яких можуть бути описані тільки як стохастичні процеси. Саме для моделювання таких процесів призначений економетричний аналіз. Тільки на його основі можливо встановити, між якими економічними показниками виникають залежності, який аналітичний характер відносин і взаємозв'язків між економічними явищами і які їх числові значення;

- по-друге, використання науково обґрунтованих комплексних економетричних моделей дозволяє проводити змістовний аналіз і прогноз розвитку економіки. Економетричні методи дають можливість, крім основних варіантів прогнозів, моделювати безліч наступних варіантів, в яких в результаті передбачуваних змін економічної політики змінюються окремі задані ззовні (екзогенні) змінні. Таке використання економетричних моделей дозволяє визначати наслідки ряду прогнозних варіантів розвитку і одночасно забезпечує узгодженість і ув'язку досліджуваних показників;

- по-третє, економетричні моделі є досить ефективним інструментом контролю за пропорціями розвитку економіки. Комплексні економетричні моделі відображають в сукупності структурні і динамічні зміни, які відбуваються. Це дозволяє перевіряти дотримання основних пропорцій найважливіших показників протягом визначеного періоду і дає інформацію для вироблення рішень про найбільш доцільні заходи економічної політики.

Головна мета побудови економетричних моделей – отримання ефективного інструменту прогнозування.

Економетричні задачі можна класифікувати за кінцевими прикладними цілями на дві основні:

- прогноз соціально-економічних показників, що характеризують стан аналізованої системи;

- імітація можливих сценаріїв соціально-економічного розвитку аналізованої системи.

Кожна економетрична модель виходить з певної економічної закономірності, яку необхідно економічно сформулювати і кількісно визначити на основі статистичних даних. Економетричні моделі полегшують обробку великих масивів інформації й оцінку різних альтернативних варіантів розвитку. Їх використання дозволяє одержати внутрішньо погоджені прогнози.

Економічний зміст економетричних моделей вичерпується взаємозв'язками макроекономічних величин на окремих фазах процесу

відтворення, які виражені рівняннями моделі. У зв'язку з цим економетричні моделі містять такі основні змінні й співвідношення: обсяг виробленої продукції, доходи та споживання, капіталовкладення й основні фонди, рівень зайнятості й безробіття, обсяги зовнішньої торгівлі. [1]

Моделювання економічних процесів – це частина області застосування математичних методів і моделей в аналізі, плануванні, організації та управлінні народним господарством. Воно являє собою складну роботу, яка складається з ряду послідовних і взаємозв'язаних етапів на стадіях:

1) ідентифікації проблеми, тобто формулювання завдання і цілі дослідження;

2) побудови моделі, тобто вибирається модель, яка найбільш підходить для адекватного опису досліджуваної системи;

3) рішення поставленої задачі за допомогою математичної моделі, яке отримують за допомогою апробованих оптимізаційних методів; при цьому модель призводить до оптимального рішення задачі;

4) перевірки адекватності моделі, яка полягає в зіставленні отриманих результатів з характеристиками системи. Якщо при аналогічних вхідних параметрах модель досить точно відтворює поведінку системи-оригіналу, то вона вважається адекватною;

5) реалізації результатів дослідження, під час якої необхідно оформити кінцеві результати дослідження у вигляді детальних інструкцій, які повинні бути складені таким чином, щоб вони легко сприймалися особами, відповідальними за управління економічною системою і забезпечення її функціонування.

До складу економетричних моделей входять функціональні регресійні і балансові рівняння, які кількісно визначають взаємозв'язки і пропорції між макроекономічними величинами на всіх фазах процесу відтворення.

Одним з основних підходів у вимірі зв'язку між досліджуваними показниками в економетричній моделі є кореляційно-регресійний аналіз. Основними задачами регресійного аналізу є: встановлення виду залежності між змінними; вивчення залежності між ними, тобто визначення функції регресії; оцінювання невідомих значень залежної змінної. Основними задачами кореляційного аналізу є: виявлення зв'язку між змінними; оцінка ступеня його тісноти та значимості; відбір чинників, які найбільш суттєво впливають на залежну змінну. Засобами цього аналізу є парні, частинні і множинні коефіцієнти кореляції.

Змінні величини, що входять до економетричних моделей розподіляються на такі групи:

- зовнішні змінні (екзогенні) – змінні, які визначаються поза даною моделлю і вважаються для моделі заданими. До екзогенних змінних належить і багато типів спеціально введених штучних змінних, що виражають вплив таких факторів, пряме статистичне вимірювання яких або неможливе, або недостатнє:

- змінні, створені на основі непрямих даних, наприклад, вплив погоди на обсяг виробництва сільськогосподарської продукції;
- лінійні й нелінійні часові тренди;
- штучні змінні, що виражають якісні або невимірювані фактори;
- інші допоміжні змінні, такі, як авторегресійні змінні тощо;

- внутрішні змінні (ендогенні) – змінні, які визначаються відповідними рівняннями моделі і є предметом дослідження. До ендогенних змінних належать здебільшого обсяг національного виробництва, рівень безробіття, рівень зайнятості, обмінний курс, тощо;

- передвизначені змінні – це екзогенні й лагові (узяті із запізненням) ендогенні змінні;

- пояснючі змінні – це передвизначені змінні та ті ендогенні змінні, які у відповідні рівняння підставляються з інших рівнянь моделі. [2]

До практичних проблем, які виникають в процесі розробки економетричної моделі, можна віднести наступні: перше – якість статистичних даних; друге – використання дефляторів для перекладу показників у незмінні ціни; третє – можливість включення в модель умовних змінних.

Істотний фактор, від якого залежить якість моделі, – це якість статистичних даних. До факторів, що визначають якість статистичних даних, відносяться наступні:

1) зміни, зумовлені переходом від методів суцільного спостереження до методів вибіркового обстеження;

2) неналагодженість первинного обліку в зв'язку з впровадженням нових форм статистичної звітності та бухгалтерського обліку;

3) методологічні питання розрахунку агрегованих показників.

Готуючи статистичні матеріали до побудови економетричних моделей, необхідно пам'ятати, що вони мають бути деталізовані та отримані в необхідному обсязі. Забезпечення комплексності та порівняльності даних потребує проведення різноманітних попередніх розрахунків.

Рівняння, що пояснюють основні економічні явища, становлять ядро економетричної моделі. Кожне таке рівняння за допомогою

пояснюючих змінних виражає механізм формування певної ендогенної (залежної) змінної. В комплексних економетричних моделях в основному використовуються лінійні регресійні рівняння, які однак не обмежуються зв'язками прямої пропорційності між парами змінних, а виражають вплив множини пояснюючих факторів на залежні змінні. Коефіцієнти (параметри) регресійних рівнянь кількісно визначаються зі статистичних часових рядів (або з вибіркового даних) окремих змінних, причому враховується стохастичний характер розрахованих параметрів, і на основі тестів перевіряється їх статистична значущість. Параметри регресійного рівняння можуть бути застосовані до всіх періодів або спостережень, які обрані для їх кількісного визначення. Серед пояснюючих змінних можуть бути ендогенні, екзогенні змінні і змінні з попередніх періодів (динамічні фактори).

Тотожності (балансові рівняння) у макроекономічних моделях виражають балансові зв'язки між деякими змінними і поєднують регресійні рівняння в систему одночасних рівнянь, яка виражає також зворотні зв'язки між змінними.

Складні макроеконометричні моделі ставлять особливо жорсткі вимоги до кількісного визначення параметрів регресійних стохастичних рівнянь, що з методологічної точки зору найбільш складно.

Використання комплексної моделі для моделювання і прогнозування може також вимагати перетворення моделі до зведеної форми з обчисленням матриць мультиплікаторів, екстраполяції екзогенних змінних і одночасного розрахунку прогнозів ендогенних змінних.

При конструюванні моделей кожне рівняння має бути кількісно визначене у варіантах, які перевіряються за допомогою методів математичної статистики. Найкращі альтернативи мають економічне тлумачення, і їх кількісне значення уточнюється через використання методів оцінки одночасних систем рівнянь. Потім перевіряється функціонування моделі в цілому. [5]

Сучасні економетричні моделі характеризуються більш детальним розробленням комплексних моделей. Системи моделей створюються на рівні окремих країн (французька, італійська, німецька), на рівні господарств кількох країн (західноєвропейських, східноєвропейських, Америки і Канади та ряду інших) і на рівні світового господарства в цілому.

На даний час складні і до кінця не визначені причинно-наслідкові взаємозв'язки показників. До цих пір не розроблена методика встановлення основних регресійних залежностей між важливими економічними показниками. У різних моделях ці питання вирішуються

неоднозначно, що призводить до істотних відмінностей у змісті аналогічних рівнянь. Для моделювання взаємозв'язків економічних показників на окремих стадіях відтворення включаються такі стандартні функції:

- виробничі, що відображають залежність випуску продукції від виробничих ресурсів, головним чином робочої сили і основних фондів. Як фактори виробництва враховуються також природні ресурси і тренд науково-технічного прогресу;

- інвестиційні, що характеризують залежність обсягу капіталовкладень від виробленого національного доходу або випуску продукції, потреби в основних фондах, амортизаційних відрахуваннях і деяких інших чинників;

- функції попиту і споживання. Ці рівняння моделюють залежність попиту від величини грошових доходів населення і розмірів сім'ї, споживання – від рівня цін, обсягів виробництва, імпорту;

- функції зайнятості, що відображають залежність величини трудових ресурсів від чисельності населення в працездатному віці і різних демографічних показників;

- функції міжрегіонального обміну, що характеризують залежність імпорту і експорту продукції від показників регіонального виробництва споживання, індексів цін і деяких інших показників. [3]

Ці функції або їх різновиди включаються практично в усі комплексні економетричні моделі. Однак структура цих функцій не уніфікована і немає чітких методик щодо вибору в кожному класі функцій тієї чи іншої їх модифікації для включення в економетричну систему. У зв'язку з цим при побудові економетричних моделей прогнозування виникає необхідність попереднього змістовного економічного аналізу взаємозв'язків показників. Потреба в такому аналізі обумовлюється ще й тим, що методи математичної статистики, які застосовуються при побудові «нейтральні» по відношенню до економічного змісту розглянутих показників. Випадковий зв'язок між змінними часто призводить до помилкової кореляції. Як показали експериментальні розрахунки, коефіцієнт кореляції в рівняннях, побудованих на основі часових рядів практично незв'язаних показників, може бути близький до одиниці. [4]

Серед моделей, які застосовуються для дослідження економічних процесів можна виділити два основних види: структурні і функціональні.

Структурні моделі відображають техніко-економічну організацію економічного об'єкта, його складові частини і внутрішні параметри. До

цього класу можна віднести моделі міжгалузевого балансу, оптимізаційні моделі, моделі управління запасами та ін.

Функціональні моделі будуються на принципово іншій методологічній базі. Вони характеризують поведінку об'єкта в результаті встановлення взаємозалежностей між досліджуваними вихідними і вхідними параметрами, без залучення додаткової інформації про його внутрішню структуру.

Застосування економетричних моделей в економіці дає змогу виокремити та формально описати найважливіші, найсуттєвіші зв'язки економічних змінних і об'єктів, а також індуктивним шляхом отримати нові знання про об'єкт. В такій моделі, в спрощеній формі, за багатьох припущень, встановлюють основні залежності між економічними показниками.

Таким чином, економіко-математичне моделювання є не тільки потужним інструментарієм для отримання нових знань в економіці, але і дуже важливим компонентом, в обґрунтуванні прийняття практичних управлінських рішень.

Література

1. Ахременко А.С. Динамічний підхід до математичного моделювання політичної стабільності / А. С. Ахременко // Поліс. – 2009. – № 3. – С. 105-112.
2. Лугінін О.Є. Економетрія : навч. посібник / О. Є. Лугінін, С. В. Білоусова, О. М. Білоусов. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 252 с.
3. Москалев И.Е. Моделирование социальных процессов : учеб.-метод. пособие / И. Е. Москалев. – Москва : Экономическая литература, 2010. – 30 с.
4. Новак Э. Введение в методы эконометрики : пер. с польск. / Эдвард Новак ; под ред. И. И. Елисеевой. – Москва : Финансы и статистика, 2004. – 248 с.
5. Плєскач В.Л. Моделювання фінансово-економічних процесів: монографія / В. Л. Плєскач. – Київ : КНТЕУ, 2010. – 428 с.
6. Скібіцька Л. І. Менеджмент : навч. посібник / Л. І. Скібіцька, О. М. Скібіцький. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – 416 с.
7. Яковец Ю. В. Прогнозирование циклов и кризисов / Ю.В. Яковец. – Москва : МФК, 2000. – 42 с.

Демідов П.Г.,
канд. тех. наук, доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет

ЗАДАЧА ПРО КОМПЛЕКТУЮЧІ ТА МОВА VISUAL PROLOG

Однією з важливих задач, яка вирішується у складі автоматизованої системи управління підприємством є задача про комплектуючі продукції або задача розв'язування структури продукції. Її сутність полягає у визначенні кількісного входження компонентів та елементів до складу продукції, яка має ієрархічну та багат шарову структуру.

Складність цієї задачі дозволяє на неї апробувати різні автоматизовані рішення: підходи, методи та технології програмування. У випадку реалізації цих рішень багатьма варіантами можна потім провести порівняльний їх аналіз та визначити можливості застосованих підходів.

Розглянемо вирішення задачі про комплектуючі на основі застосування з одного боку простих процедур за допомогою технологій процедурних та об'єктно-орієнтованих мов (Pascal, C, C++ та ін.) і з другого боку – рекурсивних процедур та декларативної мови Visual Prolog.

Спиратися будемо на два підходи, які мають ознаки двох відповідних методологій і є відомими, особливо останній:

- розв'язання задачі розв'язування будівельної продукції запропонована О.Б. Білецьким та В.С. Михайловим [2];
- розв'язання задачі про комплектуючі на мові Prolog запропонована С. Чері, Г. Готлоб, Л. Танка [9].

Відмітимо, що це одна й та ж задача, хоча вони називаються по різному та відносяться до різних предметних областей.

Розглядати запропоновані рішення будемо на прикладі складових двигуна автомобіля (див. рис.1.), який наведений в книзі С. Чері [9].

Основною властивістю складної продукції є багаторівневе входження простих елементів в більш складні. Математичним аналогом такої структури є орієнтований кінцевий граф без контурів. Графом (Γ, X) називають сукупність (X) елементів – вершин та їх відношень – дуг (Γ) .

Вершини графа відповідають елементам структури готової продукції, а дуги – входженню елементів нижнього рівня у вищі. Вага i -тої дуги q_i кількісно характеризує входження. Дуги направлені від виробів до їх елементів.

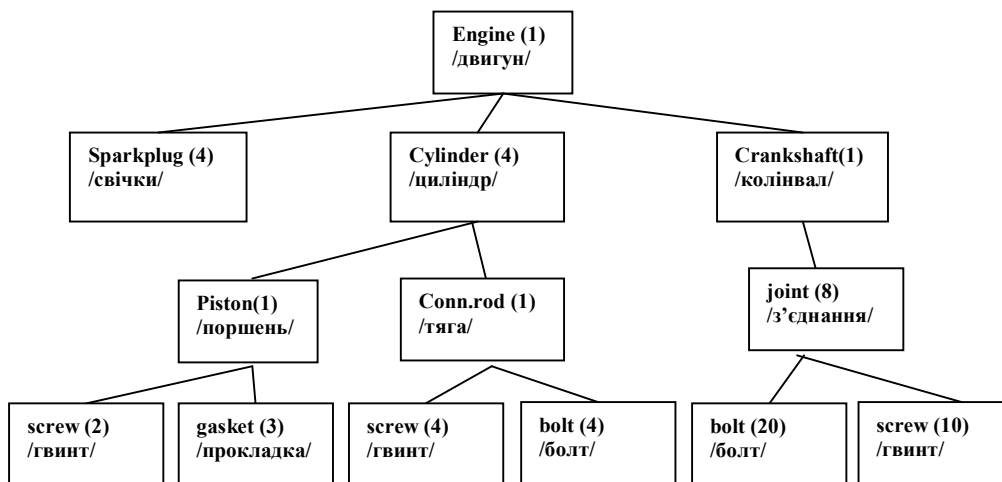


Рис. 1. Комплектує для двигуна внутрішнього згорання

Вершини, в котру не входить ні одна дуга, називають коренем. Вершина, з якої не виходить ні одна дуга, називають листями. Коренем графа структури продукції може бути, наприклад, проект будівлі, літака, мосту, електростанції тощо. Множини графа можна розподілити на яруси. В цій множині можна виділити вузли, які іменуються батьками, а його підлегли – братами, і кожен з них є сином батька сімейства [2].

Для розрахунку входження компонентів та елементів в продукцію в [2] пропонується сформувані 4 таблиці: «План», «Каталог», «Входження» та «Норма». На них реалізується алгоритм розвзування. Сформуємо їх у відповідності з рис. 1.

План		Каталог			Входження				Норма	
Іден. батька	К-сть	Батько		Адреса ст. сина	№ області	Ідентиф. сина	Входження	Адреса брата	Ідентиф. батька	К-сть
Engine	1	№ яруса	Ідентиф.							
		1	Engine	1	1	Sparkplug	1	2	Sparkplug	1
		2	Cylinder	4	2	Cylinder	4	3	Cylinder	4
		2	Crankshaft	6	3	Crankshaft	1	1	Crankshaft	1
		3	Piston	7	4	Piston	1	5		
		3	Conn.rod	9	5	Conn.rod	1	4		
		3	joint	11	6	joint	8	6		
					7	screw	2	8		
					8	gasket	3	7		
					9	screw	4	10		
					10	bolt	4	9		
					11	screw	10	12		
					12	bolt	20	11		

Алгоритм розвзування виконується в декілька етапів.

На першому етапі дані наведені на графі (рис.1) розміщуються у відповідності с таблицями: «План», «Каталог» та «Входження».

На другому етапі з каталогу читається і-та запис j-го ярусу та визначається з цього запису s-та адреса старшого брата.

На третьому кроці виконується перехід до таблиці «Входження» на s-тий запис старшого брата, визначається входження, яке перемножується на значення продукції в таблиці «План». Результат записується в таблицю «Норма».

На четвертому етапі виконується перехід до записів братів і повторюється по них дії третього етапу.

На п'ятому кроці сформовані дані в таблиці «Норма» сортуються та при необхідності виконується сумування значень реквізитів з однаковими ідентифікаторами.

На шостому етапі дані таблиці «Норма» переносяться в таблицю «План», по яким виконуються дії у відповідності з кроками 1 – 5.

Для втілення цього алгоритму достатньо використання простих процедур з визначенням змінних, масивів та використанням операторів присвоєння, розгалуження та циклів.

В другому підході для рішення цієї задачі інформаційна база значно простіша і складається з двох таблиць. При цьому задача трохи розширюється. За допомогою другої таблиці ще можна розрахувати сумарну вартість комплектуючих. Наведемо їх в формі оригіналу.

COMPONENT				PRISE		
Engine	Sparkplug	4	b	Sparkplug	10	
Engine	Cylinder	4	c	screw	2	
Engine	Crankshaft	1	c	gasket	3	
Cylinder	Piston	1	c	bolt	2	
Cylinder	Conn.rod	1	c			
Crankshaft	joint	8	c			
Piston	screw	2	b			
Piston	gasket	3	b			
Conn.rod	screw	4	b			
Conn.rod	bolt	4	b			
joint	screw	10	b			
joint	bolt	20	b			

Далі наведемо Prolog програму розв'язання задачі комплектуючих представлену в книзі [9] з метою її аналізу на помилки та недоробки, з послідуочим її виправленням та розширенням.

```

lookfor(Prod,IL,FL,Factor):-
findall
(Pr1,Qty,Flag),
comp(Prod, Pr1,Qty,Flag),
CL),
inquire(CL,IL,FL,Factor).

inquire([],List,List,_).
inquire([(Pr1,Qty,Flag)|TC],List,FL,Fact):-
%%if%%
((Flag==c,!,
Fact=Fact is Fact*Qty,
lookfor(Pr1,List,ML,Fact1));
%%elseif%%
(member((Pr1,_),List),!,
update(List,ML,Pr1,Qty,Fact));
%%else%%
(Q1 is Qty*Fact,
add((Pr1,Q1),List,ML),
%%anyway%%
inquire(TC,ML,FL,Fact).

update([(N,Q1)|T],[N,Q2)|T],N,Q,Fact):-
Q2 is Q1+Q*Fact.
update([H|T],[H|T1],N,Q,Fact):-
update(T,T1,N,Q,Fact).

add(E,[],E).
add(E,[H,T],[E|[H|T]]).

member(H,[H|_]).
member(E,[_|T]):-member(E,T).

costs(Prod,Cost):-lookfor(Prod,[],FL,1),
examine(FL,Cost).

examine([],0).
examine([E1,Numb]|T],Cost):-
price(E1,Cost1),
examine(T,Cost2),
Cost = Cost1*Numb+Cost2.

goal
%lookfor(engine,[],FL,1).
costs(engine,Cost).

```

Рис. 2. Пролог-програма розв'язання задачі про комплектуючі з книги [9]

Дамо пояснення основних предикатів програми (рис.2). Предикат `comp(prod1, prod2, qty, flag)` затверджує, що виріб `prod1` вміщує `qty` екземплярів компонентів `prod2`. Ознака `flag` приймає два значення: «b» у випадку, коли компонент `prod2` визначається вузлом-листя (простим); «c» у випадку, коли він є складним, тобто внутрішньою вершиною дерева.

Програма знаходження елементарних компонент запускається за допомогою цілі `lookfor` зі змінною `Prod`, яка визначає назву виробу, який треба проаналізувати.

Змінна `IL`, яка визначає список при запуску програми приймає значення порожнього списку, а змінна `Factor` – визначає кількість виробів, які треба розвзувати. В нашому випадку вона має значення 1.

Змінна `FL` є списком і використовується для розміщення результатів роботи програми. Кожний елемент цього списку є складним і визначає назву компоненту та його кількісне входження у виріб. Наприклад, для того щоб визнати в кількісному вимірі компоненти, з яких складається двигун, достатньо запустити ціль:

```
? lookfor(engine,[],FL,1).
```

Правило `Lookfor` використовує спеціальний предикат `Findall` для знаходження синівських (дочірніх) компонент `Pr1` для батьківського виробу або компоненту `Prod` разом зі значенням ознаки `Flags` та числом їх входження `Qty`.

Правило `inquire` або виконує декомпозицію компоненту `Pr1` у випадку, коли `Flag` дорівнює «c», або (в протилежному випадку) модифікує число входжень у вихідному списку, або додає до нього новий елемент з визначенням кількісного входження.

Предикат `costs` розраховує сумарну вартість заданого компоненту.

Зауважимо, що в книзі наводиться запит на виконання цієї програми та результат її роботи. Тобто складається враження, що вона є налагодженою та працюючою програмою. Але при більш ретельному її розгляді з'являються сумніви в її працездатності незалежно від розробленої якісної структури, визначених на високому рівні рекурсивних процедур, їх змісту та реалізації.

Наведемо визначені помилки та проблеми:

- багато друкарських помилок, наприклад, написано `Fact`, а треба `Fact1`; треба `FL`, а є `ML`; треба `|`, а стоїть кома;

- більш суттєво, вбудований предикат Findall потребує завдання в ньому однієї вхідної змінної або структури для формування списку, а в програмі для цього використовуються три змінні і при тому різних типів;
- невизначені домени та предикати, але в тій версії системи Prolog, в якій тоді розроблялася програма, може й не потрібно було робити. В сьогодишніх умовах, зокрема, в середовищі Visual Prolog програма працювати не буде і тому є потреба в її доробці;
- в програмі частково визначаються шляхи просування алгоритму по дереву вузлів комплектуючих, а при просуванні в зворотному напрямку від листів-вузлів до кореневого вузла взагалі не визначаються, в результаті чого формується невірна відповідь;
- при просуванні алгоритму по дереву вузлів комплектуючих вага вузла предка в деяких випадках взагалі не розраховується, що також приводить до невірної відповіді.

В програмі розробленій автором (рис.3.) вказані зауваження були виправлені.

Для вірної організації роботи оператора Findall був визначений в розділі domains складений об'єкт `struk3=struk3(prod,kol,priz)`, в якому його елементи відповідно визначають значення назви компоненту, кількості та ознаки: простий чи складений він. На основі цього об'єкту був створений об'єкт-список `list3` та змінна `CL`.

В програмі також використовується складений об'єкт `struk2=struk2(prod,kol)` та об'єкт-список `list2`. Цей об'єкт використовується при визначенні змінних для формування та розміщення вихідних даних в списках `IL`, `FL` та інших.

Для формування списку вузлів прасування по дереву комплектуючих був створений предикат `conv(CL,STV,STECV)`, який виконує конкатенацію частини списку необроблених визначених вузлів верхнього рівня `STV` та списку визначених вузлів нижнього рівня `CL` сформованого спеціальним предикатом `Findall`.

Для розрахунку ваг компонентів (як добуток кількості компонентів поточного вузла та компонентів вузлів предків) були створені два предикати `gorp(FACTOR,CL,ITOG)` та `cong(STG,ITOG,STECG)`, перший з яких формує список вузлів по горизонталі поточного рівня та розраховує їх ваги в змінній `ITOG`, а другий – до основного списку `STG` додає список `ITOG`.

На рис.4 наведений запит на формування списку компонентів та їх кількості необхідних для створення виробу (двигуна).

```

/*****
***
Copyright (c) 1984 – 2000 Prolog Development Center A/S
Project:
FileName: CH07E08.PRO
Purpose:
Written by: PDC
Modified by: Eugene Akimov
Comments:
*****/

```

```

domains
up,down=symbol
dup=up;down
prod = symbol
priz=symbol
kol,ff,cena=integer
struk3=struk3(prod,kol,priz)
struk2=struk2(prod,kol)
list3=struk3*
list2=struk2*

```

```

predicates
comp(prod,struk3)
lookfor(prod,list3,list2,list2,list2,ff)
inquire(list3,list2,list2,list2,ff,dup)
member(struk2,list2)
update(list2,list2,prod,kol,ff)
add(struk2,list2,list2)
costs(prod,cena)
examine(list2,cena)
price(prod,cena)
conv(list3,list3,list3)
cong(list2,list2,list2)
gorp(ff,list3,list2)

```

clauses

```

lookfor(Prod,STV,STG,IL,FL,FACTOR):-
findall(P, comp(Prod,P), CL),
gorp(FACTOR,CL,ITOG),
cong(STG,ITOG,STECG),
conv(CL,STV,STECV),
inquire(STECV,STECG,IL,FL,FACTOR,down).

```

```

inquire([],SG,List,List,_,_).
inquire([struk3(Pr1,Qty,FLAG)|TC],SG,List,FL,Fact,Move):-

```

```

%%if%%
FLAG=c,Move=down,!,Fact1=Fact*Qty,lookfor(Pr1,TC,SG,List,FL,Fact1);
FLAG=c, Move=up, !, comp(Y,struk3(Pr1,Qty,FLAG)), member(struk2(Y,NFACT),SG),
Fact1=Qty*NFACT, lookfor(Pr1,TC,SG,List,FL,Fact1);
%%elseif%%
member(struk2(Pr1,_)List, !, update(List,ML,Pr1,Qty,Fact),
inquire(TC,SG,ML,FL,Fact,up);
%%else%%
Q1 = Qty*Fact, add(struk2(Pr1,Q1),List,ML),
%%anyway%%
inquire(TC,SG,ML,FL,Fact,up).

update([struk2(N,Q1)|T],[struk2(N,Q2)|T],N,Q,Fact):-
Q2 = Q1+Q*Fact.
update([H|T],[H|T1],N,Q,Fact):-
update(T,T1,N,Q,Fact).

add(E,[],E).
add(E,[H|T],[E|[H|T]]).

member(struk2(Pr1,Kol),[struk2(Pr1,Kol)|Tail]).
member(struk2(E,Kol),[_|Tail]):-
member(struk2(E,Kol),Tail).

conv([],L,L).
conv([X|L1], L2,[X|L3]):-
conv(L1,L2,L3).

cong([],S,S).
cong([X|S1], S2,[X|S3]):-
cong(S1,S2,S3).

gorp(Fact,[],[]).
gorp(Fact,[struk3(Pr1,Qty,Flag)|TC], [struk2(Pr1,Q1)|T]):-
Q1=Qty*Fact,
gorp(Fact,TC,T).

costs(Prod,Cost):- lookfor(Prod,[],[struk2(engine,1)],[],FL,1),
examine(FL,Cost), write (FL),nl,
write(Cost).
examine([],0).
examine([struk2(E1,Numb)|T],Cost):-
price(E1,Cost1),
examine(T,Cost2),
Cost = Cost1*Numb+Cost2.

comp(engine,struk3(sparkplug,4,b)).

```

```

comp(engine,struk3(cylinder,4,c)).
comp(engine,struk3(crankshaft,1,c)).
comp(cylinder,struk3(piston,1,c)).
comp(cylinder,struk3(conn_rod,1,c)).
comp(piston,struk3(screw,2,b)).
comp(piston,struk3(gasket,3,b)).
comp(conn_rod,struk3(screw,4,b)).
comp(conn_rod,struk3(bolt,4,b)).
comp(crankshaft,struk3(joint,8,c)).
comp(joint,struk3(screw,10,b)).
comp(joint,struk3(bolt,20,b)).

price(sparkplug,10).
price(screw,2).
price(gasket,3).
price(bolt,2).

```

```

goal
%lookfor(engine,[],[struk2(engine,1)],[],FL,1).
costs(engine,Cost).

```

Рис. 3. Кінцева працююча програма рішення задачі про комплектуючі продукції

```

[struk2(«bolt»,176),struk2(«gasket»,12),struk2(«screw»,104),struk2(«sparkplug»,4)]
636Cost=636
1 Solution

```

Рис. 4. Результат виконання програми на запит costs(engine, Cost).

Розглянуті два підходи до вирішення задачі про комплектуючі засвідчують їх актуальність та необхідність використання в розв'язанні задач такого класу.

В першому випадку інформаційна база потребує значно більшої попередньої підготовки. Алгоритм розв'язання та програма побудована на його основі базується на більшій кількості масивів, що збільшує витрати пам'яті на їх збереження та ускладнює розробку та налагодження програми. Але при цьому з точки зору легкості сприйняття роботи програми вона збільшує свою цінність.

В другому випадку висока потужність мови Visual Prolog дозволяє формувати лаконічні програми високої виразності.

Потужність мови Prolog особливо проявляється в задачах обробки ієрархічних та багат шарових структур. Показовим прикладом цього є розглянута задача в даній статті.

Література

1. Адаменко А. Логическое программирование и Visual Prolog / А.Н.Адаменко, А.М. Кучков – СПб.: БХВ – Петербург, 2003. – 992с.
2. Билецкий О.Б. Организационно-технологические основы АСУ в строительстве / О.Б. Билецкий, В.С. Михайлов. – К.:Будівельник, 1983. – 120с.
3. Бондарев В.Н. Искусственный интеллект: Учебное пособие для ВУЗов / В.Н. Бондарев, Ф.Г. Аде.- Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2002. – 615с.
4. Братко И. Алгоритмы искусственного интеллекта на языке PROLOG/ И. Братко. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 640с.
5. Глибовець М.М. Штучний інтелект: підруч. для студ. вищ. навч. закладів / М.М. Глибовець, О.В. Олецкий. – К.:Вид. дім «КМ Академія», 2002.- 366 с.
6. Девятков В.В. Системы искусственного интеллекта: Учеб. пособие для вузов. / В.В. Девятков – М.:Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. – 352с.
7. Рассел С. Искусственный интеллект: современный подход / С. Рассел, П. Норвиг – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 1408с.
8. Люгер Джордж Ф. Искусственный интеллект. Стратегии и методы решения сложных проблем / Джордж Ф Люгер. – М.:Издательский дом «Вильямс»,2003.-864с.
9. Хайкин Саймон. Нейронные сети / Саймон Хайкин – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 1104с.
10. Чери С. Логическое программирование и базы данных / С. Чери, Г. Готлоб, Л. Танка. – М.: Мир, 1992.-352с.

Зайцев Є.О.,
канд. тех. наук, с.н.с.,
доцент кафедри програмної інженерії та інформаційних систем,
Криворучко О.В.,
д-р тех. наук, доцент,
завідувач кафедри програмної інженерії та інформаційних систем,
Рассамакін В.Я.,
канд. тех. наук, доцент,
доцент кафедри програмної інженерії та інформаційних систем,
Київський національний торговельно-економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Актуальним на сьогодні є питанням створення та розвитку програмного забезпечення (ПЗ) інформаційних систем підприємств, що відіграють важливу роль практично у всіх аспектах повсякденного життя: державному управлінні, банківській справі й фінансах, освіті, транспорті, індустрії розваг, медицині, сільському господарстві, юриспруденції та інші. Адже ПЗ в інформаційних систем це засіб підвищення продуктивності та ефективності роботи підприємства в цілому при обробці інформаційних ресурсів.

Метою даної роботи є огляд сучасних принципів створення, та концепцій розвитку ПЗ, які покладені в основу функціонування ІС підприємства.

В контексті історичного розвитку технологій управління виробничими підприємствами в світі створено багато, починаючи з відомих ще з XIX століття діаграм Ганта і закінчуючи іншими, новішими. Для українських підприємств найбільш актуальними є такі концепції комп'ютерних ПЗ інформаційних систем підприємства, як MRP 2 і ERP, які фактично стали світовими стандартами.

Сучасні комп'ютерні інформаційні системи підприємства беруть свій початок від систем планування матеріальних потреб MRP, що з'явилися в кінці 60-х – на початку 70-х років XX століття. По суті MRP – система це програмне забезпечення, що реалізує регламентований MRP - методологією алгоритм і формує результати матеріального аспекту виробництва на основі вхідних даних. За допомогою цих систем можна планувати закупки або виробництво всіх компонентів кінцевого

продукту, проводити оцінку матеріальних запасів з урахуванням незавершеного виробництва і прогнозів по реалізації.

В міру розвитку MRP-систем стало зрозумілим, що для успішного управління підприємством необхідно забезпечити більш тісний зв'язок і координацію всіх підрозділів виробництв, що відповідають за проектування, виготовлення, постачання, сервісне обслуговування, реалізацію і маркетинг. Це призвело до появи нового покоління програмних продуктів, що отримали назву систем планування виробничих ресурсів – MRP II (Manufacturing Resource Planning). Поряд з функцією планування потреб в матеріалах системи MRPII містять ряд нових функцій (автоматизоване проектування, управління технологічними процесами, імітаційне моделювання тощо). Концепція MRP 2 – це методологія детального планування виробництва підприємства, що включає облік, планування завантаження виробничих потужностей, планування потреб у всіх ресурсах виробництва (матеріалах, сировині, комплектуючих, обладнанні, персоналу), планування виробничих затрат, моделювання ходу виробництва, його обліку, планування випуску готових виробів, оперативне коригування плану і виробничих завдань. І все це будується на основі єдиної, інтегрованої бази даних.

Ідея MRP II спирається на декілька простих принципів, наприклад поділ попиту на залежний і незалежний. MRP II ISO Standard System містить опис 16 груп функцій системи (програмних модулів):

- Sales and Operation Planning (Планування продаж і операцій).
- Demand Management (Управління попитом).
- Master Production Scheduling – MPS (Основний календарний план виробництва).
- Material Requirement Planning – MRP (Планування потреб в матеріалах).
- Bill of Materials – Subsystem BOM (Підсистема специфікацій).
- Inventory Transaction Subsystem (Підсистема операцій із запасами).
- Scheduled Receipts Subsystem (Підсистема запланованих надходжень по відкритим замовленням).
- Shop Flow Control – SFC (Оперативне управління виробництвом).
- Capacity Requirement Planning – CRP (Планування потреб в потужностях).
- Input/output control (Управління вхідним/вихідним матеріальним потоком).

- Purchasing (Управління постачанням).
- Distribution Resource Planning – DRP (Планування розподілом).
- Tooling Planning and Control (Планування і контроль виробничих операцій).
- Financial Resource Planning – FRP (Планування фінансових ресурсів).
- Simulation (Моделювання).
- Performance Measurement (Оцінка (вимір) результатів діяльності).

MRP згодом перетворилося в планування ресурсів підприємства (Enterprise Resource Planning ERP), яка іноді також називають плануванням ресурсів у масштабі підприємства (Enterprise-wide Resource Planning).

ERP-система – конкретний програмний пакет, який реалізує стратегію ERP. В основі ERP також лежить принцип створення єдиного сховища даних (repository), що містить усю ділову інформацію, накопичену організацією в процесі ведення ділових операцій, включаючи фінансову інформацію, дані, пов'язані з виробництвом, управлінням персоналом тощо. Це усуває необхідність передачі даних від підсистеми до підсистеми. Крім того, будь-яка частина інформації, яку має підприємство, стає доступною одночасно для всіх працівників, що мають відповідні повноваження.

У будь-якому випадку в системі класу ERP повинні чітко виділятися три базових блоки:

- а) формування основного плану на основі замовлень клієнтів і прогноз попиту;
- б) планування потреб, тобто формування плану-графіка виготовлення партій виробів власного виробництва і плану-графіка закупівлі матеріалів і комплектуючих;
- в) оперативне управління.

Інтеграція покупця в ключові бізнес-процеси потребує нової моделі управління діяльністю підприємства: планування ресурсів, синхронізоване з покупцем, CSRP (Customer Synchronized Resource Planning). Сутність технології CSRP полягає в тому, що при плануванні та управлінні підприємством враховуються не лише виробничі й матеріальні ресурси, а й ті, які зазвичай розглядаються як допоміжні або накладні (тобто такі, що використовуються в процесі маркетингової і поточної роботи з клієнтом, після продажного обслуговування тощо). Відбувається перехід від планування виробництва до планування задоволення вимог клієнтів.

Логічним розвитком ERP стали системи управління логістикою Supply Chain Management – SCM. З'явилося поняття інтеграції ланцюжків постачань (Supply Chain Integration), що поєднує покупців і постачальників у рамках єдиної структури обробки даних.

Проблема управління замовленнями сприяла розробці систем взаємодії з покупцем (Customer relationship management – CRM). CRM – це технологія управління зв'язками і взаємодією з клієнтами підприємства, яка зазвичай включає прогнозування контрактів, їх відслідкування, підтримку, обслуговування клієнтів, супроводження процесів замовлень і продаж.

Основна частина

Процес створення, впровадження і використання вище розглянутих – систем, як і будь-якого іншого подібного ПЗ, складається з певного набору етапів, які класично притаманні свої особливості та відмінності від процесів створення інших видів продукції, а саме:

- ПЗ інформаційних систем є не фізичним, а інтелектуальним продуктом людської діяльності. Тому при його створенні діють людські і логічні обмеження, а не фізичні закономірності, як при виробництві товарів;

- технічні вимоги до ПЗ є стабільними, але при розробці ПЗ найбільш характерні вимоги можуть видозмінюватися, втрачати актуальність і не реалізовуватися в ПЗ, а також можуть з'являтися нові вимоги породжені іншими вимогами;

- продуктивність праці при створенні ПЗ може варіюватися в широких межах, причому такі коливання більш характерні для окремих виконавців, ніж для творчих колективів.;

- дефекти ПЗ насамперед є наслідком людських помилок і низької якості або взагалі відсутності документації до створеного ПЗ, а не низької якості матеріалів, які використовуються при створенні ПЗ;

- цінність фізичних продуктів визначається їх технічними характеристиками, а ПЗ оцінюють ще й з урахуванням їх інтерактивної функціональності;

- економічні аспекти якості ПЗ інформаційних систем визначаються переважно процесами узгодження вимог до ПЗ та його компонентів апаратної частини;

- ціна ПЗ більшою мірою визначається процесами, що супроводжують його створення та підтримку, ніж їх відповідністю початковим вимогам до ПЗ;

– вартість безпосереднього виготовлення ПЗ становить незначну частину повної вартості створення та підтримки ПЗ на всіх життєвих стадіях й визначається в основному витратами на розробку, впровадження та випробування ПЗ;

– статистичні методи оцінювання не можуть застосовуватися до процесу тиражування ПЗ, оскільки всі копії, як правило, є однорідними за якістю;

– вартість підтримки ПЗ, як складового елементу інформаційних систем підприємств, визначається методами відмінними від методів, що застосовуються для товарів та послуг, так як ПЗ – це активи підприємств, що не піддаються капіталізації і амортизації.

Тому завдання створення та розвитку ПЗ для побудови інформаційного забезпечення підприємств розглянемо, базуючись на особливостях життєвого циклу ПЗ.

ПЗ в сучасній інформаційній системі підприємства використовується впродовж всього часу існування підприємства, незалежно від рівня автоматизації процесів на підприємстві, оскільки операції зі збору, перевірки, обробки, передачі та зберігання інформації супроводжують будь-яку діяльність підприємства. Період часу від створення ПЗ потрібного для коректної та повної роботи інформаційної системи на підприємстві до остаточної відмови підприємства від використання ПЗ має назву життєвого циклу ПЗ інформаційної системи підприємства.

Існує декілька підходів до визначення етапів життєвого циклу ПЗ інформаційної системи підприємства:

- вивчення особливостей господарської діяльності підприємства;
- проектування ПЗ інформаційної системи і узгодження проекту технічного завдання на виготовлення ПЗ з замовником;
- впровадження, супровід та удосконалення ПЗ в інформаційній системі підприємства.

При цьому можна виділити такі основні етапи життєвого циклу ПЗ інформаційної системи підприємства (рис. 1):

- початковий етап – вивчення особливостей господарської діяльності підприємства й аналіз вимог до ПЗ інформаційної системи;
- етап проектування ПЗ;
- етап створення прототипу і тестування прототипу ПЗ;
- етап експлуатації – впровадження, супровід та розвиток (еволюція) ПЗ;
- заключний етап – ліквідація або відмова від ПЗ інформаційної системи на підприємстві.

Існування певного ПЗ в інформаційній системі підприємства обумовлене насамперед проведенням певного виду діяльності підприємством (1), що відразу створює (2) та впроваджує певні, не завжди досконалі вимоги до ПЗ інформаційну систему (2), що при наявності зацікавлених осіб веде до створення конкретного ПЗ (3) та його впровадження в інформаційну систему підприємства (4). При використанні ПЗ (5) в багатьох випадках виникає необхідність внесення змін в ПЗ інформаційної системи (6) чи її удосконалення при використанні на підприємстві, що обумовлено насамперед змінами у професійній діяльності підприємства. Для внесення змін в ПЗ, тобто його розвитку (еволюції) в деяких випадках проводяться додаткові дослідження діяльності підприємства (7), внесення змін в існуючий проект ПЗ (2), її реалізація (3) та впровадження (4), що породжує новий етап експлуатація ПЗ інформаційної системи підприємства. В процесі експлуатації ПЗ інформаційної системи в типових випадках обслуговується як працівниками підприємства, так і працівниками сторонніх організацій для забезпечення коректної та безперебійної роботи підприємства (5). Коли обслуговування інформаційної системи стає занадто складним або неекономічним, тоді виникає питання про її удосконалення (6) й розпочинається етап розробки та впровадження змін до інформаційної системи (7, 2-4). Значні витрати на обслуговування (5) чи удосконалення (6) ПЗ інформаційної системи можуть призвести до відмови від її використання (8, 9) та обумовити необхідність розробки нової версії ПЗ інформаційної системи (10, 2-4) або розробки нового ПЗ (11, 2-4) для підприємства, оскільки без відповідного ПЗ інформаційна система підприємства не може існувати. Безумовно, що припинення існування самого підприємства припиняє існування і його ПЗ інформаційної системи.

Розглянемо найбільш типові етапи, які характерні для життєвого циклу будь-якого ПЗ інформаційної системи підприємства.

1. Початковий етап створення ПЗ інформаційної системи характеризується виконанням значного обсягу роботи по обґрунтуванню, розробці та узгодженню технічного завдання на ПЗ, що створюється між замовником (відомство, фірма, організація) і виконавцем – розробником і виробником ПЗ інформаційної системи або всієї системи (фірма, конструкторське бюро, підприємство-виробник). За основу на даному етапі береться технічне завдання погоджене з замовником виходячи в функціональних можливостей аналогічного за призначенням ПЗ інформаційних систем, які пройшли етап випробувань та успішної експлуатації. В технічному завданні на ПЗ відображені всі етапи

життєвого циклу, основні характеристики та параметри ПЗ необхідні для виконанні заданих функцій, часові інтервали проектування, випробувань, експлуатації та інші характеристики, включаючи характеристики надійності і інші. На початковому етапі визначається, по суті, часовий графік створення ПЗ з залученням числа розробників, рівня їх кваліфікації, обсягу спеціальних засобів і устаткування, виділення фінансових коштів і іншого.

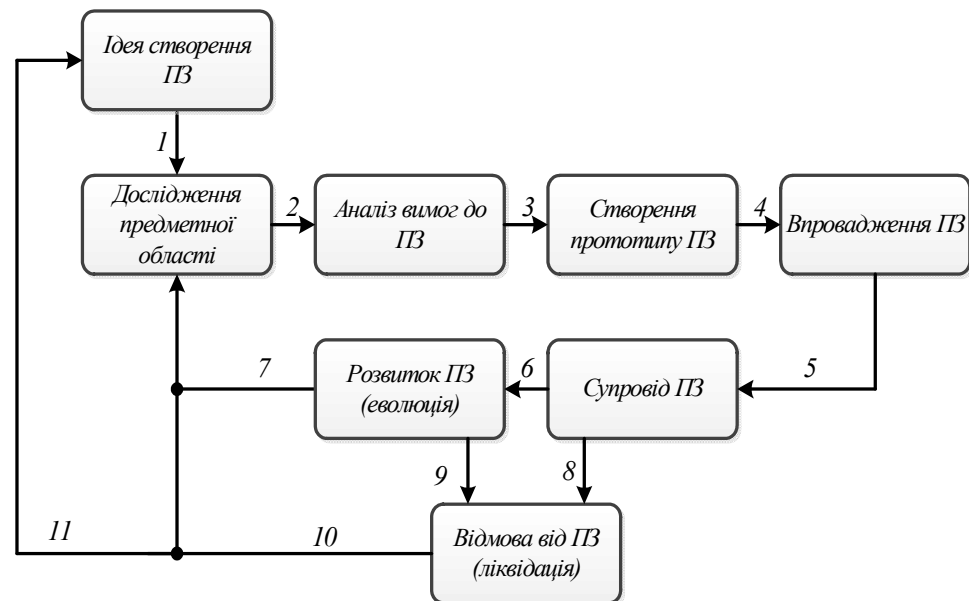


Рис. 1

З використанням методів теорії систем визначаються потенціальні досяжні характеристики створюваного ПЗ з урахуванням характерних особливостей його експлуатації при виконанні заданих функцій. Іншими словами, на даному етапі формується план створення і зміст програмного забезпечення відповідно до схеми приведеної на рисунку 2.

2. Етап проектування характеризується виконанням значного обсягом теоретичних, проектувальних і тестових досліджень для обґрунтування структури ПЗ інформаційної системи і розробки конструкторської, технологічної та технічної документації для реалізації ПЗ інформаційної системи в сучасну апаратно-програмну інформаційну систему підприємства.

На цьому етапі математичний апарат на підставі якого створюється ПЗ інформаційної системи, використовується в повному обсязі. Використовуються основні положення, методи практично всіх наук, в першу чергу економіки і математики, а також останні досягнення в сфері менеджменту та технічних наук.

Так розробляються математичні та проектні моделі створюваного ПЗ, вирішуються завдання функціонування модулів ПЗ та ПЗ в складі системи для виконання заданих функцій. На основі результатів проектного моделювання проводиться обґрунтування в деякому сенсі оптимального варіанта структури ПЗ інформаційної системи.

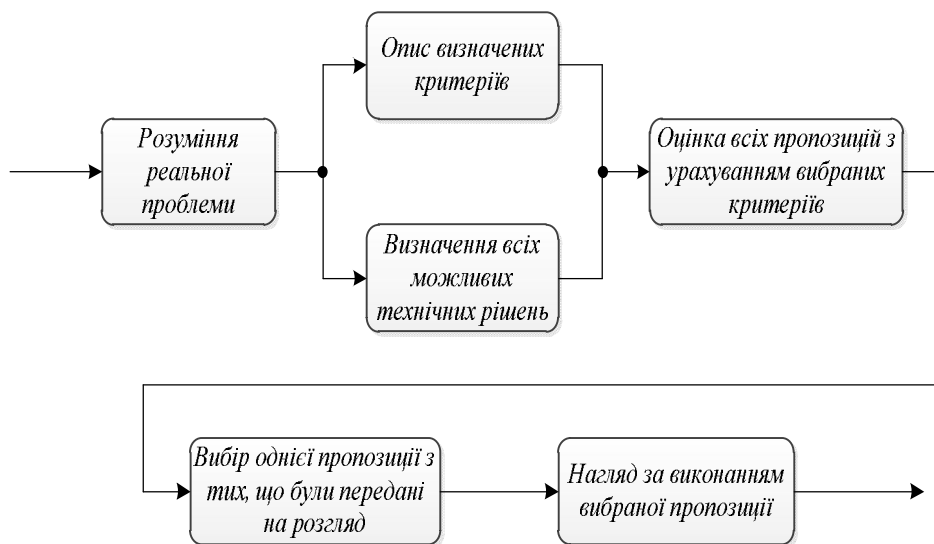


Рис. 2

На даному етапі використовується в основному апріорні знання про майбутнє ПЗ, визначаються розрахункові характеристики, надійність ПЗ. Слід зазначити, що рівень інформаційного забезпечення проектування ПЗ забезпечує:

- підвищення якості розробки технічної та конструкторської документації за рахунок істотного зменшення помилок при проектуванні ПЗ;
- скорочення термінів розробки документації на базі використання сучасних автоматизованих інформаційних технологій проектування;
- розробку документації для створення модулів ПЗ інформаційної системи на сучасному.

Також на даному етапі проводиться розробка тестів для проведення тестування модулів, підсистем і ПЗ інформаційної системи перед підготовкою до створення прототипу ПЗ.

3. Етап створення прототипу ПЗ і його тестування характеризується створенням прототипів ПЗ його модулів та підсистем.

При наявності документації на ПЗ інформаційної системи:

- підготовка до створення прототипів ПЗ його модулів та підсистем;
- при прототипів ПЗ виконуються операції контролю на сумісність та тестування окремих модулів та підсистем прототипу ПЗ;
- реалізується розроблена на етапі проектування методика і відповідні плани проведення тестувань для отримання характеристик і параметрів ПЗ інформаційної системи її модулів та підсистем;
- реалізується розроблена на етапі проектування методика статистичної обробки даних тестувань прототипів ПЗ його модулів та підсистем;
- за результатами порівняльного аналізу вхідних вимог до ПЗ відповідно до технічного завдання на розробку ПЗ і отриманих характеристик ПЗ при виконанні проектних та тестувальних робіт вносяться необхідні корективи в проектну документацію до модулів та підсистем прототипу ПЗ.

На основі результатів виконаних робіт проводиться коригування ПЗ, в першу чергу проектної та конструкторської документації на розробку створення ПЗ інформаційної системи.

4. Етап виготовлення зразка ПЗ його сертифікація і передача в експлуатацію. На цьому етапі життєвого циклу ПЗ інформаційної системи виконуються наступні роботи:

- підготовка до створення фінальної версії ПЗ інформаційної системи з заданими характеристиками відповідно до корегованого ТЗ на етапах проектування, виготовлення та тестування;
- при виготовленні комерційних зразків ПЗ інформаційної системи виконується методика, яка розроблена на етапі проектування, налагодження різних модулів підсистем, перевірка їх функціонування для реалізації виконання заданих функцій;
- випробування виготовленого комерційного зразка ПЗ для діючої інформаційної системи щодо виконання заданих функцій за ТЗ (штатний режим функціонування).

5. Етап експлуатації. Даний етап життєвого циклу ПЗ інформаційної системи є найбільш тривалим за часом і відповідно використовується при виконанні наступних операцій:

- транспортування, налагодження та запуск в експлуатацію ПЗ на діючій інформаційній системі;
- поточний моніторинг функціонування ПЗ в діючій інформаційній системі відповідно до ТЗ;
- реалізації методик, які була розроблені на етапі проектування, побудови довгострокових підсистем моніторингу та визначення прогнозованих показників надійності функціонування ПЗ інформаційної системи;
- реалізація методики супроводу та розвитку системи;
- коригування математичних підсистем та окремих модулів ПЗ на діючій інформаційній системі, формування рекомендацій еволюції ПЗ інформаційної системи та самої системи з метою підвищення ефективності її використання;
- реалізація рекомендацій по розвитку функціональних можливостей ПЗ інформаційної системи та системи в цілому.

6. Заключний етап життєвого циклу системи. Даний етап є найбільш наукомісткий в життєвому циклі ПЗ інформаційної системи та складається з формування даних про можливості з глибинної модернізації ПЗ інформаційної системи, використання окремих підсистем ПЗ для створення нового ПЗ для діючої інформаційної системи або в випадку припинення існування самого підприємства припинення існування ПЗ інформаційної системи, як інтелектуального продукту. На даному етапі виконується також роботи по утилізації ПЗ інформаційної системи, яка вичерпала свій технічний ресурс або морально застаріла у зв'язку зі змінами у внутрішньому або зовнішньому середовищі підприємства.

Залежно від кількості структурних перетворень ПЗ інформаційної системи підприємства виділяють такі моделі життєвого циклу ПЗ інформаційної системи підприємства:

- Каскадна модель, що передбачає перехід на наступний етап після повного завершення робіт з попереднього етапу.
- Поетапна модель з проміжним контролем – ітераційна модель розробки з циклами зворотного зв'язку між етапами. Перевага такої моделі полягає в тому, що між етапні коригування забезпечують меншу трудомісткість розробки порівняно із каскадною моделлю, однак тривалість кожного з етапів подовжується на весь період розробки.
- Спіральна модель, яка базується на початкових етапах життєвого циклу: аналіз вимог, проектування специфікацій, попереднє та детальне проектування. На цих етапах перевіряється й обґрунтовується можливість реалізації технічних рішень шляхом створення

прототипів. Кожний виток спіралі відповідає поетапній моделі створення фрагмента або версії інформаційної системи. На ньому уточнюються цілі та характеристики проекту, визначається його якість, плануються роботи наступного витка спіралі. Таким чином, деталі проекту поглиблюються та послідовно конкретизуються і, в результаті, обирається обґрунтований варіант, який доводиться до реалізації. Ця модель є найбільш перспективною при створенні інформаційної системи. Спеціалістами фірм, які займаються проектуванням та створенням програмних продуктів, відмічаються такі переваги спіральної моделі: накопичення та повторне використання проектних рішень, засобів проектування, моделей, орієнтація на розвиток та модифікацію систем і технологій в процесі їх проектування; аналіз ризику та витрат у процесі проектування систем і технологій.

В процесі створення та розвитку ПЗ інформаційної системи можливе використання різноманітних підходів, які базуються на врахуванні:

- змін, здійснених в організаційній структурі підприємства (виділяють підходи, що зберігають існуючу організаційну структуру підприємства, та підходи, що змінюють існуючу організаційну структуру, удосконалюючи її);

- характеру змін, внесених до ПЗ інформаційної системи підприємства (на базі галузевого удосконалення обліку на підприємстві, за яких удосконалюються окремі процеси виконання облікових операцій та комплексні підходи, які удосконалюють інформаційну систему підприємства в цілому; на базі комплексного удосконалення ПЗ інформаційної системи підприємства при цьому передбачається послідовний розподіл системи, призначеної для розв'язання визначеного кола питань на окремі модулі, кожний з яких матиме певну функцію з наступним поєднанням отриманих модулів в єдине ціле, що і буде являти розвиток ПЗ інформаційної системи);

- способу реалізації удосконалення ПЗ інформаційної системи підприємства (на базі підходів по удосконаленню ПЗ інформаційної системи: удосконалення власними силами, удосконалення з використанням стандартизованих рішень та на базі замовлення індивідуального ПЗ інформаційної системи).

При проектуванні ПЗ інформаційної системи слід враховувати певні принципи, дотримання яких дозволить значно підвищити ефективність роботи ПЗ інформаційної системи. Слід виділити такі принципи проектування ПЗ інформаційних систем, які поліпшують якість створення та розвитку ПЗ:

– дотримання принципів системності передбачає проведення аналізу предметної області функціонування ПЗ в цілому й діючої інформаційної системи зокрема, а також визначення загальних цілей і критеріїв потрібних для функціонування ПЗ;

– економічна доцільність передбачає приведення доказової бази з перевагами, що очікуються від використання ПЗ в інформаційній системі, які повинні перевищувати витрати на проектування, розробку впровадження та супровід ПЗ в діючій інформаційній системі;

– дотримання принципів гнучкості ПЗ інформаційної системи забезпечують достатній запас гнучкості, щоб ПЗ мало можливість реагування на зміни зовнішніх факторів;

– проведення контролю через тестування ПЗ, його окремих модулів та підпрограм;

– забезпечення системи захисту і безпеки даних дозволяє створювати та підтримувати розвиток ПЗ діючої інформаційної системи при захисті активів підприємства від нераціонального їх використання і забезпечувати надійність та безпеку інформації в інформаційній системі (якісне ПЗ інформаційної системи повинна виконувати такі функції щодо безпеки даних: 1) поділ доступу до функцій і даних в системі шляхом авторизації користувачів за паролем; 2) шифрування даних; 3) наявність контролю за входом до системи і ведення журналу робочого часу; 4) контроль за періодичністю створення резервних (архівних) копій інформації);

– забезпечення сумісності передбачає, що система повинна проектуватися з урахуванням людського фактора, організаційних особливостей підприємства та вже наявного апаратно-програмного забезпечення інформаційної системи підприємства;

– забезпечення універсальності дозволяє створювати ПЗ для вирішення не окремих задач, а ПЗ здатне виконувати стандартні процедури і обробляти конкретну задачу, як окремий випадок більш загальної;

– забезпечення безперервності розвитку ПЗ (еволюції ПЗ) передбачає постійне вдосконалення всіх видів функцій ПЗ (технічного, програмного, інформаційного та ін.) при розвитку підприємства або змін його виду діяльності виникають нові завдання управління, удосконалюються та змінюються вже існуючі задачі.

Висновки. Отже, процес реалізації ПЗ інформаційної системи являє собою процес побудови і послідовного перетворення ряду узгоджених моделей та прототипів на всіх етапах життєвого циклу в функціонуючий програмний продукт придатний для використання в

інформаційній системі підприємства. При цьому процес створення ПЗ інформаційної системи підприємства – це неперервний процес, що охоплює весь період діяльності підприємства. Ефективно функціонуюче ПЗ інформаційної системи може бути швидко адаптовано до нових вимог як потенційних користувачів та і замовників.

Через ускладнення процесів на підприємстві розробка унікального ПЗ для інтегрованої ІС, що спирається на досвід тільки певного підприємства, не є доцільним. Тому для створення ПЗ інформаційної системи використовується «модульний підхід», що базується на використанні нових концепцій в сфері інформаційно-управлінських інновацій, розробок промислових стандартів для систем класу ERP, стандартів і система ключових показників бізнесу

Література

1. Зайцев Є.О., Сидорчук В.Є. Економіка розробки програмного забезпечення// Всеукраїнська науково-практична конференція: «Шляхи активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці» – Україна, Вінниця, 12 квітня 2016 – К.:, 2016. – с.115–117.
2. Кампанелли Дж. Экономика качества. Основные принципы и их применение. Пер. с англ. А. Раскина / Науч. ред. Ю. П. Адлер и СЕ. Щепетова. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. – 232 с
3. Бабак С.В. Статистическая диагностика электротехнического оборудования: Монография / С.В. Бабак, М.В. Мыслович, Р.М. Сысак. – К.: ИЭД НАН Украины, 2015. – 456 с.
4. Боэм Б.У. Инженерное проектирование программного обеспечения. Пер. с англ. / Под ред. А.А. Красиловой. – М.: Радио и связь. 1985. – 511 с.
5. Бушуєв С.Д. Застосування моделі «Нова башта P2M» в управлінні проектами розвитку освіти / С. Д. Бушуєв, О. В. Криворучко, М. І. Цюцюра // Управління розвитком складних систем: зб.наук. пр. – К.: КНУБА, 2014. – № 17. – С. 5-11.
6. Клименко О.В. Інформаційні системи і технології в обліку. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури. 2008. – 320 с.
7. Рассамкін В.Я., Тютюн В.О. Моделирование інформаційного ринку // Всеукраїнська науково-практична конференція: «Шляхи активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці» – Україна, Вінниця, 12 квітня 2016 – К.:, 2016. – с.164–166.

Карташова С.С.,
с.н.с., доц., докт. біол. наук, канд. фіз.-мат. наук,
професор кафедри вищої та прикладної математики,
Київський національний торговельно-економічний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИБІРКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В спостережній (неекспериментальній) епідеміології неінфекційних захворювань, зокрема в соціальній демографії, дослідження поділяються на описові і аналітичні [1].

Описові дослідження є першим кроком в епідеміологічному вивченні і базуються на рутинних даних. Фактично національні статистичні центри, в т.ч. медичні, використовують саме такий тип досліджень. Аналітичні дослідження проводяться для пошуку зв'язку між станом здоров'я та факторами, які на нього впливають.

В свою чергу аналітичні дослідження мають наступний розподіл.

Екологічні (кореляційні) дослідження (іноді їх ще називають територіальними), одиницею аналізу в яких виступає популяція або її підгрупи, прив'язані в цьому випадку до географічної місцевості. Екологічні дослідження є першим етапом аналізу і в них часто використовуються дані, які збиралися для інших цілей. В таких дослідженнях неможливо встановити індивідуальний зв'язок між чинником і наслідком його дії, але можливо оцінювати різні ризики для популяції та порівнювати популяції між собою.

Когортне дослідження називають, переважно, вивченням певної патології чи смертності. Дослідник визначає дві чи більше груп людей, які не мають на цей час хвороби і різняться між собою за впливом на них потенційної причини хвороби. Ці люди складають когорту (від латинської, що означає один з десяти відділів римського легіону). Багато когортних досліджень починаються з однієї когорти, яка є гетерогенною по відношенню до впливу чинника, що може бути причиною патології. В подальшому така когорта ділиться на підгрупи, які різняться за впливом одного чи декількох чинників. Когортні дослідження можуть бути як проспективними, так і ретроспективними.

Терміни «проспективний» і «ретроспективний» відображають час збору матеріалу, а не зв'язок між впливом і ефектом.

Експерименти є завжди проспективними когортними дослідженнями, оскільки дослідник впливає, а потім чекає на появу ознак хвороби. З іншого боку, професійні когорти, наприклад, визначаються

ретроспективно, в тому сенсі, що суб'єкти вибираються після появи хвороби. Маючи когортні відомості, наприклад, про смертність або онкозахворювання, можливо ретроспективно дослідити конкретні випадки, провести спостереження за значний проміжок часу (30 років і більше), що при умові проспективних досліджень було би практично неможливим. Таким чином підвищується статистична потужність дослідження.

Для підсилення статистичної потужності при когортних дослідженнях рекомендується використання регіональних або державних показників як контрольних даних [2]. Необхідно зауважити, що в когортних дослідженнях отримують надійну інформацію про рівень негативного впливу, на який наражаються досліджувані групи, оцінюють атрибутивний і відносний ризик для однієї хвороби або їх спектру. Водночас проведення когортних досліджень є дорогим.

Метод «випадок-контроль» застосовується в аналітичних епідеміологічних роботах для дослідження причини виникнення певної патології, особливо щодо хвороб, які рідко зустрічаються. Виявляються пацієнти з досліджуваною патологією, після чого з анамнезу отримуються відомості про дію відомих чи передбачуваних чинників. Вплив такого(их) чинника(ів) співставляється з експозицією чинника в групі контролю, де таке захворювання відсутнє. Дослідження «випадок-контроль», на відміну від крос-секційного, є лонгитудинальним. Його називають ретроспективним, оскільки дослідник розглядає зворотній шлях від хвороби чи смерті до можливої причини. Але терміни «ретроспективний» і «проспективний», як і при когортному дослідженні, застосовують для позначення часу збору даних по відношенню до поточного часу. У цьому значенні дослідження «випадок-контроль» можуть бути ретроспективними (якщо дані запозичені з минулого) і проспективними (при зборі даних з плином часу).

Статистичні дослідження та їх результати повинні відповідати чотирьом основним вимогам:

- результати спостережень кожної обстежуваної одиниці повинні бути достовірні; означає, що вони повинні точно відобразити досліджувані властивості одиниці на даний момент часу;
- спостереження повинні проводитися настільки своєчасно, щоб отримана інформація не встигла зстаріти й представляла безпосередній інтерес;
- затрати на проведення дослідження повинні співвідноситися з цінністю отриманої інформації;

- людські та матеріальні ресурси для проведення дослідження повинні відповідати трудностям дослідження.

Вивчення властивостей одиниць сукупності належить проводити шляхом обстеження:

- усіх одиниць сукупності при суцільному дослідженні;
- наперед визначеної частки одиниць всієї сукупності, відібраної з неї у відповідності з деякими суб'єктивними міркуваннями;
- деякої частини всієї сукупності (вибірки), що вилучається випадковим чином; за результатами аналізу вибірки робиться статистичний висновок щодо всієї сукупності.

Згідно з цим, в епідеміології існують два типи обстежень [3].

Перший – повне суцільне обстеження, коли в нього включені всі члени групи (популяції), яка вивчається. Суцільне обстеження переважно застосовується при відносно невеликій кількості членів групи.

Для такого типу обстеження не завжди можна легко виконати всі чотири вищезгадані умови, обстежуючи N осіб популяції, про яку за допомогою статистичних методів потрібно зробити деякі висновки. Якщо число осіб популяції досить значне, а програма опитування і дослідження велика, то при проведенні обстеження, що задовольняє висунутим умовам, виникають проблеми, розв'язок яких часто не під силу навіть органам державної статистики, наприклад, Держкомстату чи системі МОЗ України.

Для того, щоб охопити всіх членів популяції й вивчити певні ознаки, треба залучити велике число кваліфікованих співробітників. Але, чим ширше коло залучених до обстеження, тим більше серед них менш кваліфікованих фахівців, яких попередньо треба навчати. При цьому виникає проблема організації запланованої й узгодженої підготовки кадрів. Залучення додаткового числа мало кваліфікованих співробітників значно підвищує ймовірність суб'єктивних помилок як при обстеженні, так і при реєстрації та передачі результатів. Величину і характер подібних помилок часто не можна навіть оцінити. Широко розповсюджена є думка, що вони взаємно нівелюються. Тільки у виключних випадках (за допомогою наступного контролю й вибіркового обстеження) вдається оцінити порядок величини цих помилок. В зв'язку з тим, що результати суцільного обстеження майже не супроводжуються відомостями чи зауваженнями про їх точність, то в багатьох випадках вони приймаються за «дійсні» значення, які узгоджені з реаліями.

Якщо обстеження досить велике за обсягом щодо об'єму популяції та кількістю вивчаємих ознак, то навіть при сучасних засобах обробки даних й добре налагодженому зборі інформації неможливо

запобігти деякому мінімальному розриву у часі між закінченням збору даних й отриманням кінцевих результатів.

Певна частка як грошових, так і матеріальних витрат на статистичне обстеження пропорційна числу обстежених одиниць й кількості вивчаємих ознак. При плануванні програми обстеження необхідно приймати до уваги наступне: як, ким і для чого будуть використані результати. Цінність отриманих результатів обстеження повинна відповідати витраченим коштам на його проведення. При цьому треба звертати увагу на те що, чи мають результати чисто інформаційний характер, чи вони є підставою для прийняття управлінських рішень.

Другий тип – вибіркове дослідження, коли для обстеження відбирається тільки певна частка популяції, яка називається вибіркою. Метою такого відбору є спостереження (або виміри) відібраних членів групи для того, щоби на основі отриманих даних зробити висновок щодо всієї групи (популяції).

Застосування вибіркового обстеження надає можливість:

- отримати знання щодо великої за розміром популяції (групи) за більш короткий час;
- зменшити ціну проведення обстеження, яка пропорційна кількості обстежених;
- виміряти ступінь помилки, яка внесена процесом відбору та прийняти певний її рівень (оцінка при суцільному обстеженні також може викривлятися, наприклад, відсутністю відповіді);
- мати більш точну інформацію за рахунок виключення суб'єктивних помилок, що можуть виникати внаслідок необхідності у великій кількості співробітників при проведенні суцільного дослідження – досвід проведення вибіркового досліджень свідчить, що збільшення помилки внаслідок зменшення величини вибірки є меншим у порівнянні з помилками за рахунок зниження кваліфікації тих, хто обстежує;
- провести обстеження там, де дослідження усіх одиниць сукупності є неможливим.

Основними типами вибірок є:

- імовірнісна, коли у плануванні дослідження використовується статистична теорія; цей тип вибірки не є зміщеним і надає можливість робити правильні висновки щодо групи (популяції), із якої була відібрана вибіркова сукупність;
- суб'єктивна (експертна) – вибір заснований на знаннях експерта, цей тип вибірки зміщений і використовується в разі відсутності часу для визначення імовірнісної вибіркової сукупності;

- зручна – використовується вибірка, яка знаходиться у розпорядженні дослідника, вона є зміщеною, так прикладом зручних вибірок можуть бути телефонні обстеження, оскільки певна частина людей не мають телефонів, при цьому номери деяких не внесені у телефонний довідник.

При відборі вибіркової сукупності використовуються наступні методи.

- Метод простої випадкової вибірки дає кожному члену групи (популяції) однаковий шанс бути включеним у вибірку. Цей принцип є основою техніки вибору і використовується у спеціалізованих методиках.

- У стратифікованій вибірці населення розподіляється на субпопуляції або страти (шари). Кожна страта повинна бути однорідною, між окремими стратами існують відмінності ознак, які вивчаються. Кожна субпопуляція (підгрупа) представлена більш точно, помилка оцінок досліджуваних ознак, побудованих за стратифікованими вибірками – зменшена. Така вибірка будується за методом пропорційного представництва з усіх страт.

- Багатофазова вибірка використовується для отримання додаткової інформації. Наприклад, якщо потрібні медичні та відповідні соціально-економічні дані.

- Районна вибірка – це метод мережі, який застосовується для визначення таких речей, як, наприклад, підрахунок комах на території.

Якісний план отримання вибіркової сукупності є запорукою успіху дослідження.

Необхідно розуміти, що результат обстеження окремої вибірки відхиляється від результату для всієї сукупності. Це відхилення інтерпретується як випадкове і оцінюється методами математичної статистики.

Розміри вибіркової сукупності визначаються наступними положеннями. Її об'єм повинен бути достатнім для досягнення поставленої мети дослідження, при цьому необхідно уникнути як точності, що є недостатня для висновку, так і зверхточності, отримання якої пов'язане з великими затратами. Більш того, висока точність може мати тільки статистичну, а не медико-біологічну значущість. При застосуванні відповідних статистичних методів наведених нижче, можна розрахувати ступінь точності, з якою дані вибіркового обстеження будуть відображати якості генеральної сукупності.

Першим кроком в цьому напрямку є вибір величини помилки вибірки, бажаний досліднику, що зумовлює точність δ (accuracy) та

оцінку граничної помилки вибірки, що гарантується з імовірністю $(100(1 - \alpha))\%$ (confidence level), де α – прийнятий рівень значущості (significance level).

При визначенні об'єму вибірки для оцінки частотних характеристик і середніх величин досліджуваних ознак дотримуються наступного алгоритму. Маємо генеральну сукупність розміром N , в якій досліджувана ознака зустрічається з імовірністю P . Імовірність P можна інтерпретувати як частоту ознаки або генеральну частку.

Ймовірність ознаки (P) можна подати як середню арифметичну індикаторів сукупності досліджуваних ознак [4]. При визначенні мінімально достатнього обсягу дослідження (розміру вибірки) необхідно враховувати розміри генеральної сукупності, особливо у випадку, коли вони не дуже великі.

Для оцінки характеристик генеральної сукупності за допомогою вибіркового методу спочатку припустимо, що:

- об'єм генеральної сукупності є необмеженим, тобто $N = \infty$;
- вибіркова сукупність об'ємом n отримана за допомогою простого випадкового методу;
- досліджувана ознака виявлена в n_1 випадків.

Вибіркова оцінка генеральної частки (ймовірності ознаки) $P \in P^* = n_1/n$, а її дисперсія, згідно біноміальному розподілу, дорівнює $P(1 - P)/n$.

Оцінка P^* ймовірності ознаки P за законом великих чисел – ефективна та за центральною граничною теоремою – асимптотично нормальна за розподілом [5, 6]. Звідси випливає, що з довірчою ймовірністю $(100(1 - \alpha))\%$ (α – рівень значущості), вибіркова оцінка генеральної частки P^* знаходиться в інтервалі:

$$\left(P - t_{\alpha/2} \sqrt{\frac{P(1-P)}{n}}; P + t_{\alpha/2} \sqrt{\frac{P(1-P)}{n}} \right), \quad (1)$$

де $t_{\alpha/2}$ – квантиль рівня α стандартного нормального розподілу $N(0;1)$.

Наприклад, для рівня значущості $\alpha = 0.05$ відповідне значення $t_{\alpha/2} = 1.96$, а для $\alpha = 0.01$ відповідне значення $t_{\alpha/2} = 2,56$.

З (1) випливає, що дійсне значення генеральної частки P з довірчою ймовірністю $(100(1 - \alpha))\%$ знаходиться в інтервалі, нижня (L_α) та верхня (U_α) границя якого дорівнюють:

$$\begin{aligned} L_\alpha &= n/(n + t_{\alpha/2}^2) \{ P^* + t_{\alpha/2}^2 / (2n) - t_{\alpha/2} [P^*(1-P^*)/n + t_{\alpha/2}^2 / (4n^2)]^{1/2} \} \\ U_\alpha &= n/(n + t_{\alpha/2}^2) \{ P^* + t_{\alpha/2}^2 / (2n) + t_{\alpha/2} [P^*(1-P^*)/n + t_{\alpha/2}^2 / (4n^2)]^{1/2} \} \end{aligned} \quad (2)$$

У випадку, коли дійсне (або експертне) значення ймовірності ознаки P відоме [7], мінімально необхідний об'єм вибіркового обстеження (n_{\min}), при якому дійсне значення частоти ознаки для генеральної сукупності буде оцінено зі значенням наперед заданою точністю δ при рівні значущості α , знаходиться з наступної нерівності, як

$$t_{\alpha/2} \sqrt{\frac{P(1-P)}{n}} \leq \delta, \text{ тобто } n_{\min} = t_{\alpha/2}^2 P(1-P) / \delta^2 \quad (3)$$

Якщо дійсне значення P невідоме і оцінюється за P^* , то мінімальний об'єм вибіркового обстеження, при якому дійсне значення долі генеральної сукупності P оцінюється з точністю δ і довірчою ймовірністю $1-\alpha$, розраховується з використанням (2) за нерівністю:

$$t_{\alpha/2} [P^*(1-P^*)/n + t_{\alpha/2}^2 / (4n^2)]^{1/2} n / (n + t_{\alpha/2}^2) \leq \delta.$$

Таким чином, мінімальний необхідний об'єм вибіркового обстеження у цьому випадку становить:

$$n_{\min} = t_{\alpha/2}^2 \{ R + [R^2 + (\delta^{-2}/4 - 1)]^{1/2} \}, \text{ де } R = P^*(1-P^*) / (2\delta^2) - 1 \quad (4)$$

У випадку, коли генеральна сукупність обмеженого розміру, тобто $N < \infty$, гранична довжина довірчого інтервалу рівня значущості α для визначення об'єму вибірових досліджень вираховується на підставі оцінки дисперсії досліджуваної ознаки, приймаючи до уваги її гіпергеометричний розподіл.

Для оцінки P^* довірчий інтервал при відомому значенні P має вигляд:

$$(P - t_{\alpha/2} \sqrt{\frac{P(1-P)}{n}} * \sqrt{\frac{1}{(N-1)(N-n)}}; P + t_{\alpha/2} \sqrt{\frac{P(1-P)}{n}} * \sqrt{\frac{(N-n)}{(N-1)}}) \quad (5)$$

У протилежному випадку, коли P невідоме, дійсне його значення з ймовірністю $1-\alpha$ знаходиться в інтервалі:

$$n^* / (n^* + t_{\alpha/2}^2) \{ P^* + t_{\alpha/2}^2 / (2n^*) \pm t_{\alpha/2} [P^*(1-P^*) / n^* + t_{\alpha/2}^2 / (4n^{*2})]^{1/2} \}, \quad (6)$$

де $n^* = n(N-1)/(N-n)$.

Якщо N досить велике [8], можна прийняти $N-1 \cong N$. Мінімальний об'єм вибірки у випадку відомої частки досліджуваної ознаки P^* з точністю δ та рівнем значущості α , як наслідок (3) знаходимо з рівняння:

$$t_{\alpha/2} \sqrt{\frac{P(1-P)(N-n)}{nN}} \leq \delta, \text{ тобто}$$

$$n_{\min} = h/(1 + h/N), \text{ де } h = t_{\alpha/2}^2 P(1-P)/\delta^2 \quad (7)$$

З (6) знаходимо мінімальний об'єм вибіркового обстеження, при якому дійсне значення P (частки генеральної сукупності, частоти ознаки) буде оцінено із заданою точністю δ і довірчою ймовірністю $1-\alpha$ через частотну характеристику вибірки P^* . Таким чином, як наслідок нерівності: $t_{\alpha/2} [P^*(1-P^*)/n^* + t_{\alpha/2}^2/(4n^{*2})]^{1/2} n^*/(n^* + t_{\alpha/2}^2) \leq \delta$, маємо: $n^* \geq t_{\alpha/2}^2 \{ R + [R^2 + (\delta^{-2}/4 - 1)]^{1/2} \}$, де $R = P^*(1-P^*)/(2\delta^2) - 1$, тобто

$$n_{\min} = n_{\min}^*/(1 + n_{\min}^*/N) \quad (8)$$

Необхідно зазначити, що довірчі інтервали для частотної характеристики генеральної сукупності P за результатами вибіркового дослідження (P^*), розраховують згідно з (2), якщо $N = \infty$, чи за формулою (8), у випадку $N < \infty$.

В табл. 1 та 2 розраховані мінімальні об'єми вибірок для окремих випадків.

Таблиця 1

Мінімальний об'єм вибіркового обстеження в залежності від частки досліджуваної ознаки при 25 % точності оцінки для 5 % рівня значущості, $N=\infty$

P	n_{\min}	P	n_{\min}	P	n_{\min}
0,0006	102 381	0,0028	21 891	0,0300	1 987
0,0008	76 771	0,0030	20 427	0,0400	1 475
0,0010	61 404	0,0040	15 305	0,0500	1 168
0,0012	51 160	0,0050	12 232	0,0600	963
0,0014	43 843	0,0060	10 183	0,0700	817
0,0016	38 355	0,0080	7 622	0,0800	707
0,0018	34 086	0,0090	6 768	0,0900	621
0,0020	30 671	0,0100	6 085	0,1000	553
0,0022	27 877	0,0150	4 036	0,2000	246
0,0024	25 549	0,0200	3 012	0,3000	143
0,0026	23 579	0,0250	2 397	0,4000	92

Необхідно також зауважити, що формулами (3), (4), (7), (8) можна користуватися і у випадку, якщо необхідна точність оцінок частоти подана у відносних одиницях, а не в абсолютних цифрах. Вимагається, щоби δ не перевищувала γ відсотків від P^* або P , максимальне значення $\gamma = 50\%$.

Для інтенсивних показників, розраховано на 10^k $k=1,2,\dots$, а також для середніх значень характеристик, що досліджуються при визначенні об'єму вибірових обстежень, можна користуватися формулами (2) – (8), в яких замість стандартних помилок часток використовуються відповідні похибки оцінок показників або середніх генеральних сукупностей.

Таблиця 2

Мінімальний об'єм вибірового обстеження із генеральної сукупності об'ємом N в залежності від частоти досліджуваної ознаки при 25 % точності оцінки для 5 % рівня значущості

N	P	n_{min}	P	n_{min}	P	n_{min}
1000	0,004	939	0,001	859	0,1	356
5000	0,004	3769	0,001	2745	0,1	498
10000	0,004	6048	0,001	3783	0,1	524
20000	0,004	8670	0,001	4665	0,1	538
50000	0,004	11712	0,001	5425	0,1	547
100000	0,004	13273	0,001	5736	0,1	550

Для інтенсивних показників, розраховано на 10^k $k=1,2,\dots$, а також для середніх значень характеристик, що досліджуються при визначенні об'єму вибірових обстежень, можна користуватися формулами (2) – (8), в яких замість стандартних помилок часток використовуються відповідні похибки оцінок показників або середніх генеральних сукупностей.

Мінімальний об'єм вибірки відповідно до (7) можна розраховувати за допомогою пакету прикладних програм Epi-Info, розробленого для епідеміологічного аналізу даних, або за допомогою спеціальних таблиць, рекомендованих ВООЗ для подібних цілей [9].

Для визначення об'єму вибірки при перевірці простих гіпотез щодо впливу чинників на досліджувані ознаки, по-перше, описується статистична модель, тобто визначається можливий імовірнісний розподіл даних, що аналізуються. Далі формулюється нульова гіпотеза (H_0 : досліджувані ознаки від впливу чинників не залежать) та альтернативна (H_1 : нульова гіпотеза не вірна).

При перевірці цих статистичних гіпотез додатково визначається критерій та розраховується, згідно з критеріальною статистикою, критична область рівня значущості α (як правило, він не перевищує 5 %).

Якщо нульова гіпотеза є справедливою, то з імовірністю α результат дослідження попадає в критичну область. В цьому разі нульова гіпотеза буде помилково відхилена і допущена помилка першого роду – α . Може виникнути ситуація, коли нульова гіпотеза є помилковою, а кінцевий результат, не попав у критичну область. В такому разі нульова гіпотеза помилково приймається, і буде допущена помилка другого роду – β . При звуженні рівня значущості α , зменшується помилка I роду, але зростає помилка II роду – β . В зв'язку з цим вводиться поняття потужності критерію $(1-\beta)$ (power), яка визначається як імовірність відхилення нульової гіпотези при умові, що вона не є вірною.

Загальна формула [10], що пов'язує об'єм вибірки n , потужність критерію $1-\beta$ та рівень значущості α для двостороннього критерію про величину вибіркового середнього μ (чи частки досліджуваної ознаки P) для перевірки гіпотез:

$$\begin{aligned}H_0 &: \mu = \mu_0 (P = P_0); \\H_1 &: \mu \neq \mu_0 (P \neq P_0)\end{aligned}$$

має вигляд: $n = \sigma^2(t_{\alpha/2} + t_{\beta})^2 / (\mu - \mu_0)^2$, чи $n = \sigma^2(t_{\alpha/2} + t_{\beta})^2 / (P - P_0)^2$,

де σ – стандартна похибка.

Для перевірки статистичних гіпотез щодо вибірових характеристик неекспонованої і експонованої популяцій шляхом співставлення двох когорт рівного або нерівного розміру n_1 і n_2 для розрахунку об'єму вибірки застосовуються формули при порівнянні різниці ризиків, середніх, інтенсивних показників, які характеризують когорти, що порівнюються [11].

Позначимо як r відношення n_1 до n_2 ($r = n_1/n_2$); P_1 – дійсне значення частки досліджуваної ознаки в першій, P_2 – у другій популяції; α – рівень значущості, $(1-\beta)$ – потужність критерію. Рівень значущості визначається як імовірність помилкового визначення різниці між частками, а β – як імовірність не виявлення наявної різниці (синонім – недостатня чутливість), тобто $(1-\beta)$ – ймовірність виявлення дійсної різниці (потужність).

Плановий загальний об'єм вибіркового обстеження $n = n_1 + n_2$ вираховується за формулою:

$$n = (r+1)/(r * |P_2-P_1|) + (t_{\alpha/2} * S_1 + t_{\beta} * S_2)^2, \quad (9)$$

де $S_1 = [(P_1+r*P_2)*(Q_1+r*Q_2)/(r+1)]^{1/2}$, $S_2 = (r*P_1*Q_1 + P_2*Q_2)^{1/2}$,

а $Q_1 = 1-P_1$, $Q_2 = 1-P_2$.

Для вибірових досліджень типу «випадок-контроль» плановий об'єм досліджень можна отримати з формули (9), де через r позначено співвідношення числа осіб з відсутністю ознаки до числа тих, хто її має, а P_1 (P_2) дійсне значення частки експонованих серед осіб з відсутністю (наявністю) досліджуваної ознаки.

Об'єми експонованих (n_1) і неекспонованих (n_2) вибірових сукупностей, а для досліджень типу «випадок-контроль» – кількість осіб з відсутністю (n_1) та наявністю (n_2) даної ознаки вираховується як $n_1 = r*n/(r+1)$, $n_2 = n/(r+1)$.

В табл. 3 приведені розраховані об'єми вибірок для ряду окремих випадків.

Обрахунки об'єму вибірок згідно з (9) як для когортних, так і для досліджень типу «випадок-контроль» можна проводити за допомогою пакету прикладних програм Epi-Info.

Як наслідок, відношення r рекомендується вибирати таким чином, щоб дійсна потужність критерію перевірки гіпотез була максимально можливою [12]. Наприклад, у випадку біноміального розподілу рекомендується вибирати відношення об'ємів експонованих (n_1) і неекспонованих (n_2) когорт як $n_1/n_2 = [P_2*Q_2 / (P_1*Q_1)]^{1/2}$.

У випадку, коли закон розподілу досліджуваних ознак чи впливу чинників невідомий, вважають $r = 1$, тобто до вибіркового дослідження залучають вибірки однакового об'єму. Ці факти враховано при розрахунках n_1, n_2 (див. табл. 3).

Як підсумок зазначимо, що при остаточних розрахунках необхідно також оцінити помилки, які виникають із інших джерел, а саме: неможливість з необхідною точністю визначити розміри популяцій, в т.ч. під ризиком; невірні відповіді на питання; нерозуміння суті питання; відсутність відповіді на запитання та таке ін.

Об'єми вибіркового обстеження при дослідженнях типу «випадок-контроль» для 5 % рівня значущості і 80 % потужності (r – частка досліджуваної ознаки в експонованій і неекспонованій популяції)

r	P ₁	P ₂	n ₁	n ₂
1 : 1	0,0001	0,0002	255 038	255 038
1,41 : 1	0,001	0,002	30 032	21 299
1 : 1,41	0,001	0,002	22 209	31 314
1 : 1	0,002	0,003	41 121	41 121
1,22 : 1	0,002	0,003	45 297	37 129
1 : 1,22	0,002	0,003	37692	45 984
1 : 1	0,003	0,004	56 731	56 731
1,15 : 1	0,003	0,004	60 751	52 827
1 : 1,15	0,003	0,004	53 233	61 218
1 : 1	0,004	0,005	72 307	72 307
1,12 : 1	0,004	0,005	76 459	68 267
1 : 1,12	0,004	0,005	68 599	76 831

Розраховані розміри вибірки необхідно оцінити на предмет узгодження з наявністю ресурсів, що є для виконання обстеження. При такому співставленні може виявитись недостатність ресурсів, що, в свою чергу, вимагає прийняття рішення про зменшення точності дослідження, пошуку необхідних ресурсів або відмови від дослідження.

Література

1. Morton R. F. A study guide to epidemiology and biostatistics / R. F. Morton, J. R. Hebel, R. J. McCarter. – USA : Science, 2005 – 208 p.
2. Rothman K.J. Modern Epidemiology / K.J. Rothman, S. Greenland, T. L. Lash. – Medical, 2008. – 758, [511-549] p.
3. Peavy V. Surveys and Sampling. CDC / Peavy V. – Atlanta, Georgia, 1995. – 15 p.
4. Теория статистики: учебник / под ред. проф. Г.Л. Громько. – Москва.: ИНФРА-М, 2005. – 475 с.
5. Крамер Г. Математические методы статистики: пер. с англ. / Крамер Г. – М.: Мир, 1975. – 648 с.
6. Шварц Г. Выборочный метод: пер. с нем. / Г. Шварц. – М.: Статистика, 1978. – 213 с.
7. Эпидемиология неинфекционных заболеваний / Под ред. А.М. Вихерта, А.В. Чаклина. – М.: Медицина, 1990. – 272 с.

8. Kish L. Survey sampling. – New York: John Wiley & Sons, 1995. – 453 p.
9. Lwanga S.K. Sampling size determination in health studies / S.K. Lwanga, S. Lemeshow. – Geneva: WHO, 1991. – 80 p.
10. Woodward M. Epidemiology Study Design and Data Analysis / M. Woodward. – New York: Chapman & Hall, 1999. – 607 p.
11. Fleiss J.L. Statistical methods for rates and proportions / J.L. Fleiss. – New York: John Wiley & Sons, 1981. – 103 p.
12. Lubin J.H. Biased selection of control for case-control analyses of cohort studies / J.L. Lubin, M.N. Gail // Biometrics. – 1984. – V. 40. – № 1. – P. 63-76.

Котляр В.Ю.,

канд. фіз.-мат. наук, доцент,
доцент кафедри ВПМ,

Смирнова О.В.,

аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

МОДЕЛІ ПРОГНОЗУВАННЯ ЦІН ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Успішність трейдингу ґрунтується на прогнозуванні цін фінансових інструментів (ФІ) фондових та товарних ринків. Сьогодні існує два основних підходи до прогнозування – фундаментальний і технічний аналіз. В довгостроковому плані кваліфікований інвестор, який приймає рішення за їх допомоги, повинен мати прибутковість більшу, ніж пропонує ринок, з урахуванням ризику. Це можливо тільки в тому випадку, якщо ринки хоча б частково прогнозовані. Думки економістів щодо можливостей та принципів прогнозування таких ринків суттєво відрізняються. Так деякі фахівці впевнені, що ринки є ефективними і ніякі методи аналізу не дозволять в довгостроковому періоді отримати прибутковість більше ринкової, інші стверджують про наявність «цінової пам'яті» і пропонують сучасні методи побудови моделей ринку та їх дослідження. Найбільш популярними на сьогодні вважаються ефективні, когерентні та фрактальні ринки.

Ефективні ринки. Одним з наслідків засад ринкової економіки є твердження, що ринок повністю акумулює в цінах всю інформацію

відносно ФІ та зв'язаного з ним активу, включаючи прогнозу інформацію щодо поведінки цього активу, та реагує на неї практично миттєво. Так інформація про відсутність домовленості між країнами ОПЕК в червні 2016 року щодо обмеження нафтодобутку майже одночасно призвела до зниження цін на нафтові контракти (<http://economy.apostrophe.com.ua/news/jenergetika/2016-06-02/stranyi-oprek-ne-dogovorilis-ob-ogranichenii-dobyichi-nefti/61128>). Подібні ринки називають ефективними (efficient market hypothesis – ЕМН). Їх історія налічує більше 100 років і започаткована французьким економістом Луї Башеле («Теорія спекуляції», 1900р.). Він вперше застосував статистичні методи для аналізу руху вартості акцій, облігацій, ф'ючерсів, опціонів та інших інструментів фондового ринку. Подальше теоретичне обґрунтування ЕМН отримало в роботах Д. Осборна (про еквівалентність броунівського руху та руху ціни акції, 1964р.). Одне з припущень Осборна полягало в тому, що в разі випадковості прибутків ринки ефективні. Надалі Ю. Фаме ([1], 1964р.) формалізує ці спостереження у вигляді гіпотез ефективного ринку. Основні положення ЕМН:

1. Інвестори раціональні. Прибуток вимірюється математичним сподіванням, а ризик – через стандартне відхилення прибутків. Інвестори прагнуть отримати акції, що матимуть найбільш очікуваний прибуток (максимальне очікування), при заданому рівні ризику.

2. Ринок ефективний. Ринок враховує всю доступну інформацію, а зміни в цінах співвідносяться між собою лише для досить коротких часових періодів.

3. Поведінка цін на ринку є випадковою, а тому і прибутковість є наслідком випадкового «блукання». Відтак, ймовірнісний розподіл доходності відповідає закону нормального розподілу.

Нобелівські лауреати У. Шарп, Дж. Літнер, Дж. Моссін ([2]) поєднали ідеї та математичну модель теорії інвестиційного портфеля Н.М. Markowitz ([3]) у модель інвесторської поведінки, заснованої на раціональних очікуваннях у межах загальної концепції рівноваги. Зокрема вона передбачає, що інвестори мають однорідні очікування, що стосуються прибутку, а отже і однаково інтерпретують доступну інформацію. Суть портфельної теорії Г. Марковіца полягає в припущенні, що ціна активу коливається відповідно до вінерівського двопараметричного випадкового процесу. Відповідно, логарифмічна прибутковість такого активу також підпадає під закон нормального розподілу. Відомо, що нормальний розподіл описується двома параметрами – математичне очікування і середньоквадратичне відхилення. Математичне очікування прибутковості визначає ефективність

інвестицій у певний актив, а середньоквадратичне відхилення – ризик. Звідси постають два завдання управління портфелем: максимізація прибутковості портфеля (при фіксованому рівні ризику) і мінімізація ризику портфеля (при фіксованому рівні прибутковості). Зазначене відповідає моделі оцінки капітальних активів (МОКА або в англомовному варіанті – CAPM).

Прийнято розрізняти слабку, середню і сильну форми ринкової ефективності. Слабка форма ефективності виконується, якщо вартість ринкового активу повністю відображає всю минулу інформацію, пов'язану з ним (минула динаміка цін даного активу та обсягів торгів). Слабка форма відповідає ринку, де історичні цінові дані ефективно переробляються і повністю враховуються в динаміці цін, а отже, й не приносять користі для передбачення їх майбутніх значень та не допускають можливості їх прогнозування методами технічного аналізу. При середній формі ефективності вартість ринкового активу повністю відображає не тільки минуле, а й публічну інформацію (поточну, загальнодоступну в даний момент часу за рахунок поширення в пресі, звітах компаній, аналітичних прогнозах тощо). Середня форма відповідає ринку, на якому вся публічно доступна інформація повністю відображена в цінах, а тому абсолютно некорисна з точки зору отримання додаткового доходу. Відтак, не існує суттєвої переваги в торгівлі з урахуванням новин та без них. В цьому сенсі, середня форма ефективного ринку протилежна концепції фундаментального аналізу і торгівлі на новинах. З боку технічного аналізу слабка та середня форма ефективності також антагоністична, адже за них інформація про минулу динаміку цін враховується ринком миттєво і не може бути використана для прогнозування їх майбутніх значень. Сильна форма ефективності виконується, якщо вартість ринкового активу повністю відображає всю наявну про нього інформацію – не тільки минулу і публічну, але й інсайдерську, яка відома вузькому колу осіб в силу службового становища чи інших обставин. Сильна форма – це ринок, на якому навіть ті, хто володіє привілейованою внутрішньою інформацією, не можуть використовувати її для отримання надприбутку.

На відміну від науковців, практики почали розуміти, що лінійні моделі гіпотези ефективного ринку не відповідають дійсності. Поведінка інвесторів, заснована на лінійних моделях концепції ефективного ринку, є науково обґрунтованою та логічною, однак припущення, закладені в гіпотезі, викривлюють дійсність. Насправді, рух активів не підпорядковується моделі вінерівського випадкового процесу. Оцінка ризику через стандартне відхилення розподілу доходності однаково

безпристрасно враховує ризик як зростання, так і падіння активу, що для інвестора є абсолютно нерівнозначними подіями. Згодом з'явилися дослідження, що вказували на штучність такого підходу. Саме Осборн (1964) звернув увагу на певні особливості фондового ринку, які неможливо пояснити класичними законами економетрики, що ставили під сумнів усі попередні висновки концепцій аналізу фондових ринків, заснованих на лінійних методах математичної статистики (у тому числі й ЕМН). Перша особливість полягала у тому, що прибутковість на фондовому ринку описується «приблизно нормальним» розподілом, тому що графік розподілу мав виражений ексцес (довгий пік) і «важкі хвости». Така аномалія говорить про те, що прибутковість в певні періоди часу від торгівлі на фондовому ринку може відхилитися від середніх значень набагато більше, ніж це передбачається граничною теоремою теорії ймовірності (законом великих чисел). У дослідженнях Є. Фаме та У. Шарпа зазначається, що при нормальному розподілі ймовірність критичних значень надзвичайно мала, однак на практиці екстремальні величини зустрічаються нерідко. Фаме, досліджуючи дані щодо прибутковості акцій, знайшов від'ємну асиметрію у їх розподілі. Велика кількість спостережень припадала на «негативний хвіст». Загалом хвости були значно товстіші, а пік середнього значення вище, ніж при нормальному розподілі.

Вказані роботи доводять, що показники більшості соціальних, економічних та природних систем не можна описувати в межах закону нормального розподілу. Якщо фондовий ринок вмотивовано не підпорядковується закону нормального розподілу, то і відповідні методи статистичного аналізу з найпоширенішими показниками кореляції, математичного очікування, дисперсії, тощо даватимуть хибні результати.

Згодом Б. Мандельброт ([4]) звернув увагу на іншу особливість фондового ринку: прибутки можуть бути описані розподілом Парето, який характеризується нескінченною дисперсією (в перекладі на мову фінансів – нескінченним ризиком). Згодом і іншими вченими (Ф. Блеком, М. Дженсоном, М. Шоулсом, [5]) були знайдені доводи, які ставлять під сумнів висновки гіпотези ефективного ринку.

Варто відмітити, що гіпотеза про нормальний розподіл була необхідна для коректного використання статистичних методів (надання економічним теоріям математичного обґрунтування). Однак гіпотеза про нормальний розподіл не відображає дійсності на фондовому ринку, адже встановлена закономірність щодо балансу між ризиком і прибутком доволі часто порушується. Зазначимо, що впевненість у правильності гіпотези ефективного ринку була настільки великою, що практично всі

наукові роботи ХХ століття, які описують аномалії фондового ринку, не виходять за межі нормального розподілу (загальноприйнятої теорії). Іншими словами, вважаючи концепцію ефективного ринку за догму, насправді відбувалося приведення реальності у відповідність до теорії.

Фрактальний аналіз ринків. На сьогодні науковці активно вивчають можливості заміни лінійної парадигми на нелінійну, що здатна пояснити вказані особливості фондового ринку та дозволить обґрунтовано проводити його аналіз. Так Бенуа Мандельброт разом з Річардом Л. Хадсоном (в праці «Неслухняні ринки: фрактальна революція у фінансах», [4]) не тільки дослідив певні аномалії ЕМН, а й, уособлюючи нові погляди на організацію та функціонування фінансових ринків (й не тільки), запропонував особистий підхід у вигляді гіпотези фрактального ринку (ФМН), основаної на принципах фрактальної геометрії (Гастон Жюліа, 1918р.), назвавши фракталами такі об'єкти, які володіють властивістю самоподібності. Це означає, що малий фрагмент структури такого об'єкта подібен іншому, більш великому і навіть структурі в цілому. В найпростішому випадку невелика частина фрактала містить інформацію про весь фрактал. Властивість самоподібності мають і об'єкти природи (контури хмар, вітки дерев, коралові рифи), і соціально-економічні утворення.

Фрактальний аналіз ринків, на відміну від теорії ефективних ринків, постулює залежність майбутніх цін від їх минулих значень. Тобто процес ціноутворення на ринках глобально детермінований, залежний від «початкових умов», а саме, минулих значень та одночасно локально випадковий. За допомогою фрактальної математичної функції, стало можливим моделювання графіків цін, дуже схожих на реальні ринкові коливання. Завдяки цьому, стало можливим прогнозування майбутньої поведінки цін в рамках заданих початкових умов. Фрактальний аналіз ринків безпосередньо виходить з фрактальної теорії і запозичує властивості фракталів для отримання прогнозів. Так Петерс ([6]) описує різновиди фінансових ринків, де зазначає, що діяльність інвесторів не обумовлена однаковими причинами, вони не використовують свої стратегії на одних і тих самих інвестиційних горизонтах. Якби у всіх трейдерів був єдиний горизонт інвестицій, якби вони однаково реагували на одну і ту ж інформацію і вкладали б капітал з однаковою метою, на ринках панувала б нестабільність. Але ж, навпаки, вони показують протягом тривалого часу дивовижну стабільність. Дейтрейдер може вести анонімну торгівлю з пенсійним фондом: перший веде часту торгівлю заради короткострокових

прибутків; останній же торгує рідше і заради довгострокової фінансової безпеки. Дейтрейдер реагує на технічні тенденції, інвестиції пенсійного фонду ґрунтуються на довгостроковому потенціалі економічного зростання, та діють одночасно, і кожен диверсифікує іншого. Редукціоністській підхід з його раціональним інвестором не може впоратися з такою різноманітністю без складних багатоелементних моделей. Ці моделі, які характеризуються численними обмежувачими припущеннями і вимогами, неминуче зазнають невдачі. Гіпотеза фрактального ринку задає концептуальну структуру для фрактального аналізу ринку. Петерс далі розглядає діяльність ринку з точки зору випадкових процесів (як фрактальний шум), показує вплив фрактальної статистики на проблему вибору портфеля і опціону на ціноутворення, аналізує методи адаптування таких моделей фрактальним розподілом. Застосування FMH орієнтовано на вирішення основної проблеми трейдерів: визначення напрямку і сили тренду. Для цього використовують показник Херста (що вперше виведений для розрахунку довжини Нільської греблі з поправкою на дощі та посухи, періодичність яких не залежала в регіоні від сезонних чинників і носила випадковий характер).

Константа Херста – статистичний показник, що виявляє накопичення і успадкування минулого в часових рядах, тобто фрактальні властивості такого ряду ([7]). Показник Херста (H) може приймати значення $0 \leq H < 1$ (від нуля до одиниці), причому:

1) значення в межах $0 \leq H < 0,5$ (від нуля до половини) прийнято називати рожевим шумом і пов'язувати останній з ергодичним або антиперсистентними властивостями;

2) значення рівне $H=0,5$ прийнято називати білим шумом, воно означає броунівський рух – спостереження випадкові і некорельовані, сучасні значення часового ряду не впливають на майбутні;

3) значення в межах $0,5 < H < 1$ (від половини до одиниці) означають наявність фрактальних властивостей часового ряду та спричиняють персистентні або трендостійкі властивості часового ряду.

Для обчислення даного індикатора застосовують методи, що ґрунтуються на визначенні клітинної розмірності, стандартного відхилення для різних ступенів усереднення, R/S метод, вейлет перетворення тощо. Трактують оцінку показника Херста дещо суперечливе. Деякі фахівці вважають його показником, притаманним часовому ряду протягом інтервалу існування, а його зміни пояснюються статистичною похибкою. Інші ж схильні вважати, що ринок може набувати і втрачати фрактальні властивості в ході певних подій, а тому індикатор Херста має сенс тільки в контексті певного часу і його зміни можуть означати

втрату або надбання тимчасовим відповідно інформаційної структури. Пучков А. А. дослідив показник Херста на прикладі індекса Доу-Джонса. В основі індексу Доу-Джонса – теорія Доу про аналіз ринку за допомогою середніх показників котирувань промислових і транспортних акцій. Вважається, що тенденція ринку загалом позитивна, якщо один з цих середніх показників піднімається вище попереднього локального піку, за яким настає аналогічне зростання другого показника. Коли ж обидва показники знижуються нижче попереднього локального мінімуму, це підтверджує загальну тенденцію до спаду. Цю теорію покладено в основу прогнозування майбутніх змін на фондовому ринку. Під час аналізу були використані дані за період від 1 жовтня 1928 року до 7 липня 2011 року. Встановлено зв'язок між сучасною константою Херста і майбутніми значеннями індексу але не лінійний, а скоріше стохастичний. При виявленні залежності на прикладі конкретного індексу було доведено, що при показнику Херста в інтервалі $0,1 \leq H < 0,5$, стандартне відхилення майбутніх нарощувань індексу істотно зростає. Це означає, що розраховуючи константу Херста для індексу сьогодні, при попаданні результату в зазначений інтервал, логічно припустити, що ймовірність відхилення індексу стає вище. Однак неможливо зробити припущення про направлення (знаку) даного приросту. У разі ж попадання розрахованого показника в інтервал $0,5 < H < 0,9$, можна припустити, що ймовірність великого приросту індексу істотно менше. Але при всьому тому не може бути вибраний «кращий» показник константи Херста в даному інтервалі, так як не можна стверджувати, що, наприклад, показник Херста 0,6 більш ризикований, ніж 0,8. У всякому разі, це не впливає з результатів дослідження. Спираючись на неможливість передбачення напрямку (знаку) приросту індексу на основі показника Херста, треба зробити висновок, про те, що константу Херста можна використовувати тільки як міру ризику. Так при стримуванні ризику вибирати показник Херста в інтервалі $0,5 < H < 0,9$ або навпаки – при посиленні ризику вибирати показник Херста в інтервалі $0,1 < H < 0,5$.

Першим практиком, який застосував фрактальну теорію при аналізі фінансово-сировинних ринків, став Білл Вільямс (праці «Торговий Хаос», «Нові виміри в біржовій торгівлі», «Торговий Хаос, друге видання»). Його метод фрактального аналізу ринку поширився в багатьох країнах. Але з часом, уважні трейдери та аналітики зробили критичні висновки: за красивою назвою криється скоріше грамотний піар автора, ніж реальне використання фракталів на ринку, що спричинило неправильне тлумачення поняття «подолання фрактала».

Неоднозначність фрактального аналізу припиняється, якщо слово «подолання» розуміти не як прокол ціною фрактального рівня, а як пробій підтверджений закриттям ціни вище або нижче фрактального рівня. Після Вільямса (через складність сфери фрактального аналізу) обширних закордонних досліджень майже не проводилось. Серед вітчизняних робіт відмітимо працю Михайловської О. В. (Ринок товарних деривативів в умовах світосистемних трансформацій, КНТЕУ, [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/4\(69\)/uazt_2013_4_13.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/4(69)/uazt_2013_4_13.pdf)), в якій досліджено фрактальні властивості деяких сегментів глобального ринку товарних деривативів та встановлено фрактальну природу сегментів нафтових та мідних деривативів через показник Херста.

Когерентні ринки. Іншою популярною альтернативою ЕМН є теорія когерентного ринку – СМН (Т. Веґе, 1990 р., [8]), яка допускає в певні періоди часу біль-меншої прогнозованості. За основу Веґе взяв теорію соціальної імітації для моделювання поляризації громадської думки. Він припустив, що існує зв'язок між ринковою поляризацією і прибутковістю цінних паперів. Теорія соціальної імітації (В. Вейдліх, Е. Каллан, Д. Шапіро, 1974) ґрунтувалася на припущенні, що поведінка індивідуумів в соціальних групах (типу людей, схильних до тенденцій і настроїв моди) подібно до молекул у бруску заліза. За деяких умов вони поведуться незалежно одна від одної. В інших випадках, мислення тих же самих індивідуумів поляризується, тобто особистості перетворюються у натовп, і індивідуальне раціональне мислення замінюється колективним. Можна припустити, що промислові групи на фондовому ринку –аналоги молекул в бруску заліза, і що прибутковість ринку цінних паперів пропорційна різниці між числом інвестиційних груп, які торгують на підвищення, і числом, що торгують на зниження. Ринкові прибутковості можуть безладно коливатися близько нуля (як в перегрітому бруску заліза), або, при особливих умовах, вони можуть демонструвати високу ступінь поляризації, яка супроводжується великою різницею в прибутковості між інвесторами. Таким чином, основна ідея СМН полягає в тому, що розподіл ставок доходності на фінансових ринках ґрунтується на фундаментальних економічних чинниках і масових настроях інвесторів. Взаємодія цих двох факторів і визначає стан ринку. З системного боку когерентні ринки розглядаються як нелінійні динамічні системи, де нові ціни пов'язані з минулими значеннями, а отримана ринком інформація не завжди миттєво відображається цінах.

Згідно Т. Вега ринок може перебувати в чотирьох різних фазах:

1. Фаза випадкового блукання, коли настрої інвесторів нейтральні, їх дії сумісно незалежні, ціни змінюються випадково, а, відтак, розподіл ймовірностей прибутку відповідає нормальному.

2. Перехідний стан ринку, коли збільшується свідомість натовпу.

3. Хаотичні ринки. На таких ринках настрої учасників швидко поширюється у свідомості інвесторів, що провокує складні рухи цін. Фундаментальні чинники нейтральні або невизначені. Крива розподілу ймовірностей двомодальна із западиною в області середнього значення. Як наслідок, існує велика ймовірність стрибкоподібних цінових змін.

4. Саме когерентні ринки. Характеризується впливом потужних фундаментальних чинників одночасно з посиленою концентрацією колективної свідомості натовпу інвесторів, що породжує значні коливання цін на значному часовому горизонті.

Одним з найбільш важливих висновків СМН є наявність декількох фаз на фінансових ринках, в яких реакція учасників на нову інформацію абсолютно різна.

Підсумовуючи, можна дійти до висновку, що сучасна наукова думка не має одностайного погляду щодо можливості прогнозування цін фінансових інструментів та відповідно загальноприйнятої теорії з метою отримання переваги над ринком і згідно з цим значного прибутку. Безперечно, що ринки мінливі в залежності від багатьох чинників. На певних проміжках вони приймають риси ефективних, на інших – нагадують фрактальні чи когерентні (і зазначені дослідження це підтверджують). Загалом, розглянуті моделі утворюють потужний сучасний інструментарій не тільки трейдера, фінансового аналітика чи менеджера, але й економістів інших спеціалізацій. Адже, як стверджують фахівці, близько 90% товарних транзакцій (розглядаючи товар в широкому розумінні) припадає на фінансові інструменти. Тому, на нашу думку, моделі прогнозування фондових і товарних ринків повинні стати невід'ємною частиною освітніх програм економістів ВНЗ України.

Література

1. Fama E. The Behavior of Stock Market Prices // Journal of Business 38, 1964. p. 34–105.
2. Sharpe W.F. Capital Asset Price: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk / W.F. Sharpe // Journal of Finance – 1964. – Vol. 19, №3. – Pp. 425-442. 27

3. Markowitz H.M. Portfolio Selection / H.M. Markowitz // Journal of Finance. – 1952.– Vol. 7, №1. – Pp. 77-91.
4. Мандельброт Бенуа, Ричард Л. Хадсон (Не)послушные рынки: фрактальная революция в финансах The Misbehavior of Markets. М.: Вильямс, 2006. 400 с.
5. Black F. The Pricing of Options and Corporate Liabilities / F. Black, M. Scholes // Journal of Political Economy. – 1973. – Vol. 81 – Pp. 637-654
6. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков. Применение теории хаоса в инвестициях и экономике / Э. Петерс. – М.: Интернеттрейдинг, 2004. – 304 с.
7. Бэстенс Д.-Э., Ван ден Берг В.-М., Вуд Д. Нейронные сети и финансовые рынки. М.: научное издательство ТВП, 1997. С. 236.
8. Vaga T. The Coherent Market Hypothesis / T. Vaga // Financial Analysts Journal. – December/January, 1991. Арнольд В.И. Теория катастроф / В.И. Арнольд. – 3-е изд., доп. –М.: Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит. 1990. – 128 с.

Краснощок В.М.,

канд. тех. наук, доцент,

доцент кафедри програмної інженерії та ІС,

Шестак Я.І.,

директор ГЦІТ,

Київський національний торговельно-економічний університет

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ УСПІХУ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

Інформаційні технології (ІТ) – сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, інтегрованих з метою збирання, опрацювання, зберігання, розповсюдження, показу і використання інформації в інтересах її користувачів.

На сьогоднішній день існують наступні види сучасних інформаційних технологій:

- інформаційна технологія опрацювання даних;
- інформаційна технологія керування;
- інформаційна технологія підтримки прийняття рішень;
- інформаційна технологія експертних систем;

Хоча Україна у складі СРСР і була першопроходцем у розвитку інформаційних технологій, але напрямок їх розвитку був спрямований на військову промисловість та на наукоємкі галузі народного господарства. Коли в усьому світі показався розвиток ІТ, спрямований на звичайного користувача, звичайного громадянина, в Радянському Союзі продовжували розвивати попередні напрямки. Саме в цей час (середина 80-х років ХХ ст.) почалося суттєве відставання СРСР в ІТ від західних конкурентів.

За останні 15-20 років розвиток ІТ в Україні починає набирати оберти. Перш за все цьому сприяє поява та розвиток глобальної мережі Internet. За рівнем технічного оснащення та технологій, які використовуються, Україна продовжує суттєво відставати від більшості західних країн, але тепер як студенти так і люди, які зв'язали життя з ІТ, мають змогу працювати на західні компанії та підвищувати свій професійний рівень.

На сьогоднішній день за рівнем розвитку інформаційних технологій у складеному рейтингу лідирує Данія – завдяки зразковій нормативно-правовій базі і чіткій політиці держави з поширення інформаційних технологій.

Друге місце займає Швеція. Також у першу трійку потрапив Сінгапур. У першу десятку увійшли Фінляндія, Швейцарія, Нідерланди, США, Ісландія, Великобританія і Норвегія.

Найнижчий рівень розвитку інформаційних технологій спостерігається в африканських країнах.

Всього розглядалося понад 122 країни, які оцінювалися за впливом інформаційних і комунікаційних технологій на їхній розвиток і конкурентноздатність.

Попри всі намагання Україна за рівнем розвитку інформаційних технологій у світі посідає 75 місце. Єдина конкурентна перевага, яку має наша країна в цьому аспекті, це традиційно сильні ІТ-кадри, тобто в Україні дуже високий рівень підготовки програмістів.

Наукоємність ВВП (витрати на виконання наукових досліджень як частка від ВВП в Україні) складає 0,77%, хоча високотехнологічні галузі формують 6 % ВВП та 5,5 % експорту країни.

Таким чином економіка України орієнтована на виробництво традиційної індустріальної продукції з низькою валовою доданою вартістю, яка реалізується на насичених, безперспективних для подальшого розвитку ринках. Переважно на забезпечення потреб сировинної економіки спрямовані розробки та дослідження наукових установ.

Технологічний розрив між Україною та розвиненими країнами щороку поглиблюється.

Разом з цим Україна має свої переваги. За рівнем розвитку людського капіталу (один з визначальних економічних факторів) Україна посідає 31 місце в світі, що відповідає розвиненим країнам, проте за рівнем ВВП на душу населення посідає лише 105 позицію. Невідповідність між розвитком людського капіталу та рівнем життя спонукає відтік за кордон висококваліфікованих спеціалістів. Виходячи з вище сказаного розвиток інформаційних технологій перш за все треба пов'язувати з розвитком програмного забезпечення та з підвищенням інтелектуалізації ключових галузей народного господарства за допомогою інтенсивного впровадження інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій.

Умови, які можуть визначити розвиток економіки країни в цілому на довгостроковий період є наступними:

1. Застосування економічного режиму.

Перш за все це пов'язано з кризою, в якій зараз знаходиться наша держава. Криза виникла через війну на сході, глобальне посилення корупції та нестабільність банківської системи. В 2015 році основним джерелом фінансування інноваційної діяльності були власні кошти підприємств (70-85% від загального фінансування). Обсяг фінансування інноваційної діяльності порівняно з 2012 роком скоротився на 11%. Поточна ставка рефінансування НБУ в 2015 році була на рівні 22% та фактично унеможливило залучення кредитних коштів для інноваційної та наукової діяльності.

2. Розвиток інноваційної та технологічної інфраструктури.

В Україні дуже великий відсоток енергоємного та ресурсно-місткого виробництва і, як наслідок, кінцевий продукт має високу собівартість і низьку додану вартість на одиницю продукції. До того ж відзначається низький попит на продукцію на внутрішньому ринку та відсутність виробництва замкненого циклу комп'ютерної та офісної техніки.

3. Розвиток освіти.

Модернізація системи вищої та професійно-технічної освіти, підвищення доступності освіти для всіх верств населення – основні напрямки роботи Міністерства освіти і науки України. Необхідно підвищувати стан вітчизняної вищої школи і якість підготовки спеціалістів. До рейтингу World University Rankings 2015/16 увійшло шість українських університетів:

- Київський національний університет ім. Шевченко (позиція 421-430);
- Харківський національний університет ім. Каразіна (позиція 491-500);
- НТУУ «Київський політехнічний інститут» (позиція 551-600);
- Донецький національний університет і НТУ «Харківський політехнічний інститут» (позиція 700+);
- Сумський державний університет (позиція 701+).

4. Розвиток ІКТ інфраструктури.

Розвиток інформаційно комунікаційних технологій – є визначним фактором для прискореного розвитку економіки. Світовий досвід вказує на тісний взаємозв'язок між розвитком сучасної інфраструктури та конкурентоздатністю економіки.

Інформаційно комунікаційні технології є невід'ємною частиною економіки знань. Рівень розвитку інформаційного суспільства та сучасної інфраструктури є необхідною умовою для розвитку конкурентоздатного виробництва. Саме в цьому полягає розвиток ІКТ інфраструктури.

Процес розвитку інформаційних технологій можна розглядати лише в комплексі. Покращувати одну складову і не займатися (або ще гірше – зневажати) іншою, не дасть належного результату.

Для аналізу шляху розвитку ІТ розглянемо зміну основних чинників за часи незалежності, які впливають на кінцевий результат.

1. Зміна ВВП в млрд. дол. США

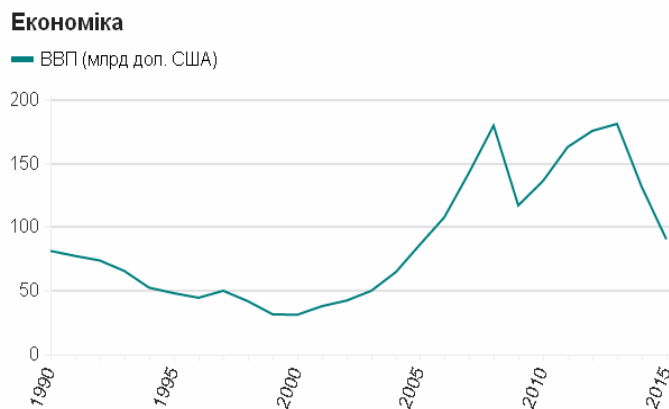


Рис. 1. ВВП України в млрд. дол. США по роках

Як видно з графіка, перші десять років спостерігався спад ВВП, але після 2000 року почався зріст та спостерігалася чітка тенденція до збільшення ВВП. Перше різке зменшення ВВП припадає на 2009 рік, перший рік після початку світової кризи. Друге падіння ВВП пов'язане з початком бойових дій на сході і прогнозувати економічний стан країни в таких умовах просто не можливо. Якщо провести аналіз до 2014 року, та, використовуючи програму CurveExpert 1.4, можна отримати наступні результати: зміни ВВП України найкраще описуються поліномом 5-го порядку

$$y = a + bx + cx^2 + dx^3 + ex^4 + fx^5$$

$a = 1.02431415792E+008$
 $b = -8.67329637313E+004$
 $c = -5.57920073034E+000$
 $d = 1.08702602949E-002$
 $e = 4.67010303232E-006$
 $f = -2.13538666783E-009$

Коефіцієнт кореляції при цьому дорівнює 0.9469060, а стандартна похибка – 18.9557282.

Аналіз коефіцієнтів полінома дає можливість стверджувати, що після 2013 року при незмінній економічній ситуації ми спостерігали б ріст ВВП. Цей зріст уповільнювався, але все одно спостерігалася б тенденція до росту ВВП. Навіть криза 2008 року сильно не вплинула на показники полінома.

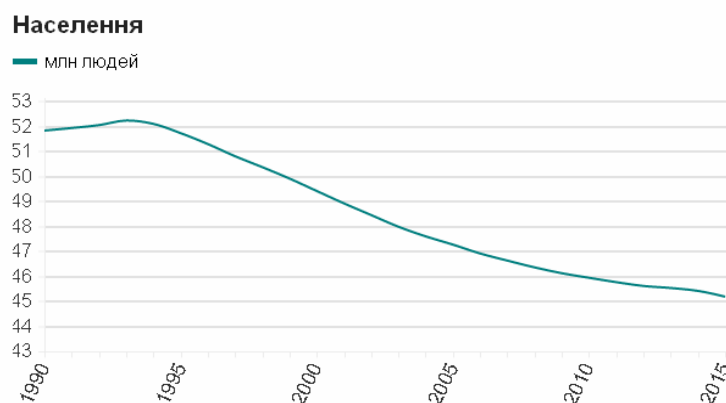


Рис. 2. Населення України по роках

Починаючи з 1994 року простежується постійне зменшення населення України. Це зменшення обумовлено двома моментами: зменшення народжуваності та виїзд населення за кордон. В свою чергу зменшення народжуваності обумовлено погіршенням економічного стану в країні та недостатком безпосередньо кожної родини. Виїзд населення за кордон зменшує людський капітал, особливо вважаючи на ту обставину, що серед виїжджаючих великий відсоток спеціалістів в своїх галузях.

Аналіз даних з використанням CurveExpert 1.4 дає наступні результати:

зміна кількості населення України по роках найкраще описується поліномом 3-го порядку:

$$y = a + bx + cx^2 + dx^3$$

$a = -5.99377511312E+006$
 $b = 8.98825766190E+003$
 $c = -4.49268114879E+000$
 $d = 7.48504229640E-004$

Коефіцієнт кореляції при цьому дорівнює 0.9965618, а стандартна похибка – 0.2224141.

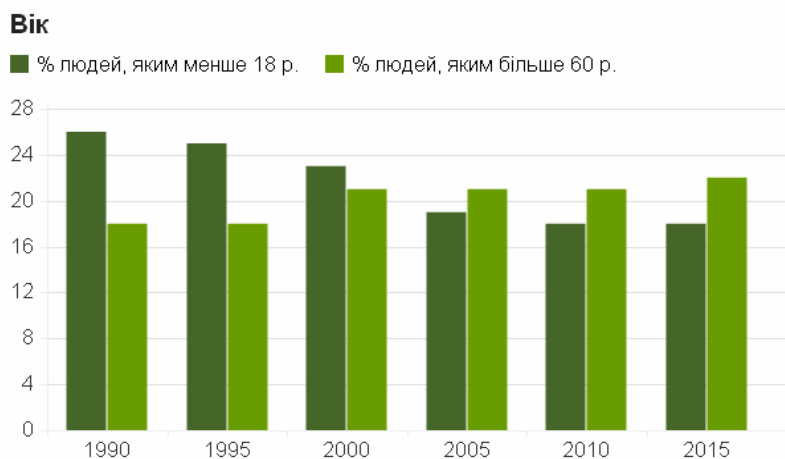


Рис. 3. Відсоток непрацюючого населення України по роках

Аналіз даних за останні 25 років показує, що в Україні постійно зменшується відсоток людей, яким менше 18 років, та збільшується відсоток людей, яким більше 60 років. Це дуже негативна обставина, оскільки в Україні і так зменшується людський капітал, а перспектива ще гірша – якщо не зміниться економічний стан країни, переважна кількість громадян буде похилого та пенсійного віку.

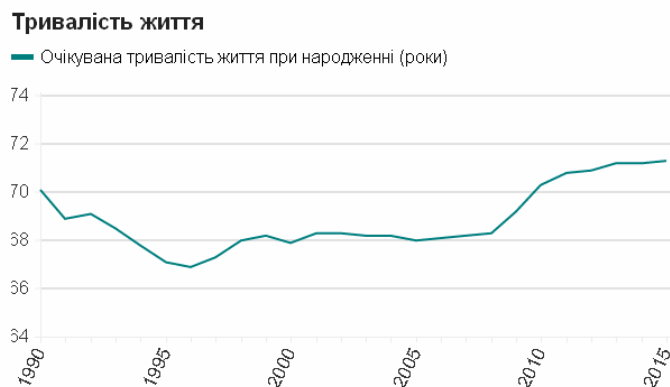


Рис. 4. Очікувана тривалість життя при народженні в Україні по роках

Очікувана тривалість життя при народженні в Україні за останні роки постійно зростає. Цей показник опосередковано впливає на розвиток ІТ технологій, але разом з тим він вказує на зростання рівня медицини в країні, а це в свою чергу позитивно впливає на розвиток ІТ-технологій.

Аналіз даних з використанням CurveExpert 1.4 дає наступні результати:

очікувана тривалість життя при народженні в Україні по роках найкраще описується поліномом 2-го порядку:

$$y = a + bx + cx^2$$

a = 6.52071433051E+004
b = -6.51746975268E+001
c = 1.63024898776E-002

Коефіцієнт кореляції при цьому дорівнює 0.9284755, а стандартна похибка – 0.5210256.

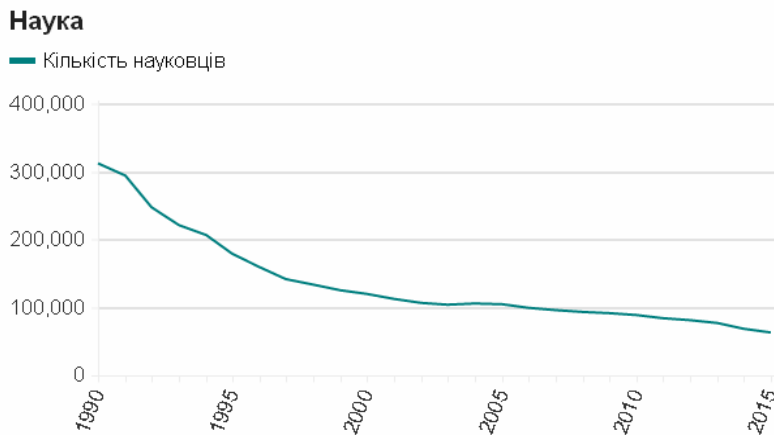


Рис. 5. Кількість науковців в Україні по роках

Кількість науковців в Україні за останні 25 років суттєво зменшалась. В першу чергу це обумовлено від'їздом спеціалістів за кордон. Другою причиною зменшення кількості науковців є небажання молодих людей йти в науку. Більшість віддає перевагу заробляння коштів.

Аналіз даних з використанням CurveExpert 1.4 дає наступні результати:

зміна кількості населення України по роках найкраще описується поліномом 4-го порядку:

$$y = a + bx + cx^2 + dx^3 + ex^4$$

$a = 2.41647293512E+011$
 $b = -2.81350065270E+008$
 $c = 6.04923995258E+004$
 $d = 2.96982402404E+001$
 $e = -9.90641036402E-003$

Коефіцієнт кореляції при цьому дорівнює 0.9979684, а стандартна похибка – 4113.2862231.

Докторство

■ % докторів наук серед учених

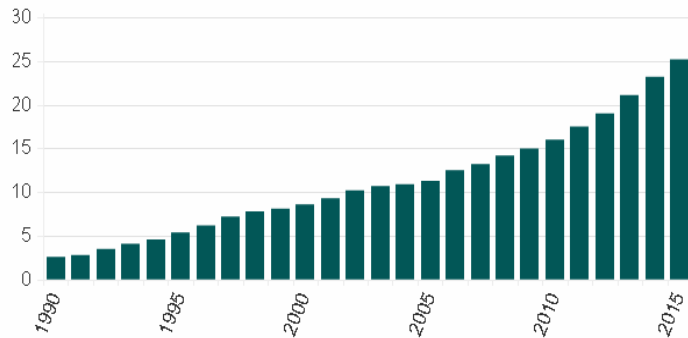


Рис. 6. Відсоток докторів наук серед учених України по роках

Відсоток докторів наук серед учених в Україні неухильно зростає. Можна було б вважати, що це позитивна тенденція. Але аналізуючи попередній рисунок можна зробити висновок, що достатньо високий відсоток молодих вчених просто шукає «кращого життя» за кордоном. А новими вченими наше суспільство не наповнюється. До того ж відношення відсотків докторів наук серед учених за 2015 та 1990 становить – $25,2 / 2,6 = 9,6923$ рази. Якщо взяти не відсоткове а абсолютне значення, то таке відношення буде дорівнювати 1,9869 рази. Тобто кількість докторів наук збільшилась, а от частка не докторів наук сильно зменшилась і це посприяло суттєвому збільшенню частки докторів наук.

Аналіз даних з використанням CurveExpert 1.4 дає наступні результати:

зміна кількості населення України по роках найкраще описується поліномом 4-го порядку:

$$y = a + bx + cx^2 + dx^3 + ex^4$$

a =	-1.28191113099E+007
b =	1.49659012584E+004
c =	-3.22132327249E+000
d =	-1.59366783557E-003
e =	5.32622079349E-007

Коефіцієнт кореляції при цьому дорівнює 0.9989770, а стандартна похибка – 0.3066629.

Якщо до кожного показника, які розглядалися, розрахувати вагові коефіцієнти впливу цих показників на розвиток ІТ технологій та з урахуванням цих коефіцієнтів додати всі рівняння, то можна отримати рівнозважене рівняння можливого розвитку ІТ технологій в Україні.

Отримані результати, нажаль, будуть не зовсім правильними, а іноді і зовсім хибними, оскільки дуже важко передбачити події на сході країни та боротьбу з корупцією, яка ведеться в середині країни.

До того ж на сьогоднішній момент напередодні чергової податкової реформи представники влади знову почали задавати питання: бути чи не бути спрощеній системі оподаткування для айтішників. На Українському Software Development форумі, який відбувся 15 вересня 2016 року, глава Комітету ВР з питань податкової і митної політики Ніна Южаніна кілька разів підкреслювала, що ІТ-галузі пора відмовитися від використання єдиного податку. Вона запропонувала прийняти нову систему оподаткування для ІТ-індустрії.

Виступаючи на форумі, Ніна Южаніна зазначила: влада розуміє, що спроби загнати ІТ-галузь на загальну систему з нинішніми ставками податків загрожують міграцією бізнесу за кордон. Разом з тим глава податкового комітету ВР намагалася переконати присутніх на заході, що спрощена система вже віджила себе для ІТ-бізнесу.

Пані Южаніна анонсувала компроміс: нову систему оподаткування цифрової економіки. Її деталі поки не розголошуються. В ході обговорення вдалося лише з'ясувати, що ставку податку пропонується підняти до 10%. Відповідь на питання, які стимули для розвитку отримає галузь – не відома.

Література

1. Проект постанови Кабінету міністрів «Стратегія розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року» від 21.12.2015 р.
2. Ковальчук Т. Т. Сучасний інформаційний ринок / Т. Т. Ковальчук, І. Ю. Марко, С. І. Марко. – К.: Знання, 2011. – 255 с.
3. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного Комітету статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Український Software Development форум. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://outsourcingforum.org.ua/#about-forum>.

Криворучко О.В.,
д-р тех. наук, доцент,
завідувач кафедри програмної інженерії та інформаційних систем,
Київський національний торговельно-економічний університет,
Десятко А.М.,
аспірант кафедри програмної інженерії та інформаційних систем,
голова циклової комісії інформаційних систем та технологій,
Торговельно-економічний коледж КНТЕУ,
Дитинюк О.В.,
аспірант,
провідний інженер-електронік
кафедри програмної інженерії та інформаційних систем,
Київський національний торговельно-економічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ

Глобальна економіка в теперішній час багато в чому стала реальністю. Радикальні технологічні зміни по іншому ставлять традиційні проблеми в професійному середовищі економіки. Принциповим компонентом здійснюваних змін є інформаційно-комунікаційні технології.

За двадцять п'ять років становлення держави в економічній сфері, сфері розвитку комунікацій, інформатизації економіки, удосконалення технічного прогресу, сучасному підходу до підготовки кадрів, змінилася і організація роботи підприємств з «інтуїтивної» форми до науково-виваженої. Також великий вплив на економіку країни справило те, що на початку 1990-х років на внутрішньому ринку України почали з'являтися підприємства з іноземними інвестиціями, які принесли в пострадянську країну свої моделі управління організаціями.

Завдяки «західно-європейським» (або «американським»), маркетинговим моделям організації управління підприємством в Україні розпочалося повноцінне становлення інформаційної діяльності підприємства.

На сьогоднішній день гостро стоїть проблема створення та організації роботи інформаційних служб. Визначення їхнього місця в ієрархічній структурі підприємства, логістика інформації та її захист.

Дослідженню проблем інформаційного забезпечення управління підприємством та інформаційних технологій присвячені праці вітчизняних науковців Т.І. Алачової [8], Л.В. Балабанової [8], Н.Г. Георгіаді [12], А.Г. Загороднього [11], О.Є. Кузьміна [12], С.М. Петренко [14],

В.Д. Шквір [11] та зарубіжних дослідників С.А. Бороненкової [9], В.В. Годіна [10], Є.Ю. Духоніна [13], Д.В. Ісаєва [13], І.К. Корнєєва [10] та інших.

Аналіз результатів досліджень вчених свідчить про деякі проблеми організації інформаційної діяльності, визначення місця відповідних служб в організаційній структурі підприємства. Об'єктами дискусій залишаються способи та методи логістики інформації на підприємстві, що потребує подальших досліджень. Важливу роль в забезпеченні вірного вибору організації діяльності служб визначає інформаційне та технічне забезпечення управління підприємством. В опублікованих працях немає однозначного підходу до визначення місця інформаційної служби в структурі підприємства та виокремлення його складових.

Метою дослідження є аналіз існуючої системи інформаційної діяльності підприємств, правового, технічного та програмного забезпечення, логістика інформації на підприємстві.

Постановою ВР N 2658-XII (2658-12) від 02.10.92, вводиться в дію Закон України «Про інформацію», де в ст.12 інформаційна діяльність визначена як сукупність дій, спрямованих на задоволення інформаційних потреб громадян, юридичних осіб і держави. Основними видами інформаційної діяльності є одержання, використання, поширення, захист та зберігання інформації [1].

Юридично інформаційна діяльність підприємств забезпечена Законами України «Про інформацію» [1], «Про державну таємницю» [2], «Про захист інформації в автоматизованих системах» [3], «Про захист персональних даних» [4], «Про електронні документи та електронний документообіг» [5], «Про електронний цифровий підпис» [6] та ін. У відповідності із Законом України «Про інформацію» держава гарантує свободу інформаційної діяльності всім громадянам і надання повноважень в напрямках одержання, використання поширення, захисту та зберігання інформації. Такі поняття як інформація, підприємство, інформаційна система, інформаційні технології, менеджмент – лежать в основі організації інформаційної діяльності на підприємстві.

Згідно Закону України «Про інформацію», інформація – це документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі [1]. Поняття «інформаційна система» в вільній енциклопедії Вікіпедія визначено як «комунікаційна система, що забезпечує збирання, пошук, оброблення та пересилання інформації» [16]. А оскільки, підприємство – це механізм, що є комбінацією основних виробничих

факторів, і головною ціллю якого є отримання прибутку та повернення капітальних вкладень [7], то важливо правильно та чітко організувати інформаційну діяльність, від якої залежить донесення інформації до реального та потенційного споживача (покупця) товарів (послуг).

Кожне з підприємств є унікальним і важливо щоб організаційна структура відповідала потребам, конкурентним перевагам, типу підприємства, продукції, що випускає. Тобто, потрібно знайти свою модель на основі якої буде організовано роботу підприємства в цілому, а також важливу роль займає організація інформаційної діяльності.

На будь якому підприємстві інформаційну діяльність можна розділити на два вектори, які в сукупності, при вірній організації управління та виробництва, стануть одним з успішних факторів отримання прибутком. Першим вектором є зовнішня інформаційна діяльність підприємства, а другим, відповідно, внутрішня інформаційна діяльність на підприємстві.

Зовнішня інформаційна діяльність перш за все направлена на задоволення потреб вже існуючого або потенційного клієнта (вирішення технічних та інформаційних питань, продаж товарів, послуг чи власне інформації, яка також може бути товаром, що визначено в Законі України «Про інформацію» [1]).

Внутрішня інформаційна діяльність направлена на організацію інформаційних потоків в середині підприємства та залежить від організаційної структури компанії.

При організації внутрішньої інформаційної діяльності підприємства топ-менеджмент повинен передбачити можливість переміщення інформаційних потоків по ієрархічному дереву як від директора до простого працівника через керівників підрозділів так і в зворотному порядку, а також надати можливість працівникам вільно генерувати ідеї та висловлювати свої думки не залежно від свого статусу на даній фірмі.

Правильна та сучасна організація інформаційної системи підприємства дозволяє керівникам внутрішню інформаційну діяльність проводити за допомогою е-пошти, Intranet, хмарних сервісів, різноманітних програмних засобів, що дозволяють швидко інформувати співробітників про події та потреби компанії. Зворотній зв'язок, який дозволяє керівникам «почути» підлеглого, можна організувати за допомогою інсайту чи форуму на закритій корпоративній соціальній мережі. Тут збираються думки та ідеї працівників по питанням, які винесені до загального обговорення, та можуть бути втілені в життя, що дозволить поліпшити робочий процес або збільшити прибуток підприємства.

Важливим аспектом в організації внутрішньої інформаційної діяльності є захист інформації. Захист від випадкового витоку на зовні, від внутрішніх шпигунів, зовнішнього впливу. На сьогодні є можливість скористатися різними пропозиціями на ринку технічних та програмних продуктів. Однією з таких пропозицій є організація роботи підприємства в хмарі, де використовуються технології та сервіси мережевої взаємодії.

У відповідності з офіційним визначенням Національного інституту стандартів і технологій США (NIST) *хмарні обчислення* – це система надання користувачеві повсюдного і зручного мережевого доступу до загального пулу інформаційних ресурсів, які можуть бути швидко надані та гнучко налаштовані на його потреби з мінімальними управлінськими зусиллями і необхідністю взаємодії з провайдером послуг. Перевагою хмарних технологій є економія на технічному забезпеченні, програмних продуктах. Але важливим аспектом має бути довіра постачальнику хмарних послуг, адже зберігання конфіденційних даних відбувається на «території» (data center,) постачальника.

Якщо розглядати «хмари» як один зі способів організації вектора внутрішньої інформаційної діяльності, то найбільшими постачальниками таких сервісів на ринку України є корпорації Google та Microsoft. Вони мають велику кількість data center, геолокація яких зосереджена в багатьох країнах (США, Ірландія, Пакистані, Індії та ін.). Перераховувавши основні переваги даних сервісів, на прикладі пропозиції Microsoft Office'365 Business, в розрізі інформаційної діяльності, потрібно зазначити, що надається можливість створення корпоративної електронної пошти з е-скринькою обсягом 50 ГБ, також по 1 ТБ віртуального дискового простору для зберігання та спільного використання файлів, можливість створення локального сайту, соціальної мережі Yammer, можливість проводити відеоконференції у форматі HD. Що стосується програмного забезпечення, то маємо можливість користуватися програмами Office online, а також отримати повний інстальований пакет Office на ПК з ОС Windows або Mac, а також використовувати програми Office на планшетах і телефонах.

Всі ці пропозиції дозволяють налаштувати комунікацію (яка є важливою складовою на всіх етапах руху інформації) між співробітниками по всіх гілках організаційної структури підприємства. Це вирішується за допомогою таких сервісів як відеоконференція, соціальна мережа, collaboration. Відеоконференція дозволить проводити наради, навчання співробітників, спілкування між віддаленими підрозділами. Соціальна мережа Yammer дає можливість on-line спілкування та висловлення своїх пропозицій, можливість бути «почутим» топ-

менеджерами, адже дуже часто креативні ідеї розвитку фірми згенеровані працівниками нижнього рівня ієрархії. Налагоджений та працюючий комунікативний зв'язок дає можливість відновлення даних, можливість спільної роботи (collaboration) над проектом он-лайн, що нівелює втрату інформації в ланцюзі «керівник-підлеглий-керівник».

Організація корпоративної хмари дозволяє досить частково вирішити питання захисту від витоку інформації. При роботі з хмарними застосунками збереження відбувається автоматично на віртуальному диску і немає потреби в зовнішніх накопичувальних пристроях (флеш-пам'ять, HDD, CDR та ін.), а також легко вибудовується рівень доступу (тільки читати, правити, без доступу) до файлів чи каталогів. Адміністратор даного сервісу (в організаціях цю функцію часто виконує системний адміністратор чи інженер) розподіляє ліцензії та доступи до застосунків та контролює роботу. Також, використавши спеціальні службові програми, легко проаналізувати всі вихідні повідомлення (e-листи, що виходять за межі підприємства) на витік інформації.

Масштаби виробництва і використання засобів інформаційно-комунікаційні технології, всеосяжна інформатизація суспільства зумовили помітний розвиток інформаційно-комунікативних технологій (ІКТ) на підприємствах. Слід зазначити, що на умовах аутсорсінга деякі фірми і компанії здійснюють підтримку технологій хмарної інфраструктури та надання користувачам відповідних послуг. Ці компанії-аутсорсери у своїй діяльності спираються на розгорнуту і розгалужену світову мережу центрів даних (дата-центрів) з надвеликими потужностями процесорних, комунікаційних та зберігаючих кластерів. При цьому загальним для користувачів хмарної інфраструктури є впевненість у тому, що ІКТ-потужності і сервіси адаптивних ІКМ у змозі задовольнити різноманітні потреби в опрацюванні даних [18].

Зовнішню інформаційну діяльність підприємства організують служби маркетингу, зв'язків з громадськістю, call center. При здійсненні зовнішньої інформаційної діяльності, потрібно визначити єдину місію всіх вище перерахованих служб задля досягнення головної мети роботи підприємства: отримання прибутку та повернення капітальних вкладень.

Зовнішню інформаційну діяльність підприємство може здійснювати за такими основними напрямками:

- консультативний;
- за технічною ознакою;
- посередницький;
- інформативний.

Консультативну інформаційну діяльність забезпечують працівники відділу зв'язків з громадськістю, оператори та технічні працівники call center. Задовольняються потреби в отриманні відповідей на запитання, що виникають перед клієнтом, допомога в технічному супроводі, та, є можливість, продати товар, послугу чи інформацію як існуючому клієнту, так і знайти потенційного.

Якщо розглядати інформаційну діяльність за технічною ознакою, то це Internet, IP-телефонія, телекомунікації та ін.

Інформативний напрям зовнішньої інформаційної діяльності передбачає організацію рекламно-інформативної лінії компанії. Це реклама, що організована за допомогою Internet, телебачення, друкованих видань, соціальних мереж та ін.

Посередницька інформаційна діяльність передбачає інтеграцію з інформаційними технологіями інших підприємств. Наприклад: компанія на власному сайті інформує про можливість продажу товару (послуги), тут же є можливість оплати даної пропозиції, але відповідні сервіси оплати належать іншій фінансовій установі.

Відповідно, важливим елементом успішного функціонування підприємства в ринкових умовах є правильна організація руху інформаційних потоків, що допоможе досягти головної цілі функціонування підприємства – отримання та по можливості збільшення прибутку. Говорячи про інформаційні потоки, мається на увазі сукупність інформації, яка є об'єднана за відповідною тематикою та переміщується як в внутрішньому середовищі підприємства так і назовні, тобто має двовекторний характер. Оскільки інформація є товаром (продуктом), то можемо говорити про логістику інформації. Немає єдиного визначення поняття «логістика», але за Ларіною Р. Р., логістика – наука про планування, організацію, управління, контроль і регулювання переміщення матеріальних і інформаційних потоків у просторі і в часі від їхнього первинного джерела до кінцевого споживача [16].

Отже, можна стверджувати, що при організації інформаційної діяльності підприємства важливо вірно, систематично, науково обґрунтовано направити логістичні потоки інформації, для одержання результату, в якому є потреба, в визначеному часовому відрізку та визначеному місці. Важливо, щоб логістика інформаційного продукту відповідала потребам, конкурентним перевагам, типу підприємства та співвідносилася з організаційною структурою, моделлю управління та інформаційною діяльністю.

Таким чином, в статті розглянуто всі виокремленні вище складові інноваційного причинно-наслідкового ланцюга, що висвітлює і деталізує

загальну проблему ІТ-підрозділів підприємства в сучасному стані розвитку засобів і технологій інформаційного суспільства. Ефективність роботи підприємства суттєво підвищується завдяки засобам інформатизації та автоматизації, які дозволяють оперативно накопичувати відповідні бази даних про наслідки господарської діяльності та використовувати їх для формування, редагування і друку вихідних документів: квартальних, піврічних і річних звітів, а також надавати інформаційні послуги відповідним організаціям, ланкам управління щодо ефективності роботи.

Для досягнення максимальної ефективності роботи підприємства/компанії першочерговим завданням є комплексна, виважена, забезпечена технічним та людським ресурсом організація інформаційної діяльності підприємства. Перспективи організації інформаційної діяльності на підприємствах України залежать від створення цілісних інформаційних систем організацій, де потоки інформації будуть направлені по векторах, які нададуть можливість забезпечити головну ціль: отримання прибутку. Насамкінець можна впевнено стверджувати, що головні концептуальні засади стратегії подальшої інформаційної діяльності мають базуватися на концепції хмарних технологій з суттєвим поглибленням інтеграції галузевих зусиль у цьому напрямі.

Література

1. Закон України «Про інформацію» від 02 жовтня 1992 р. № 2658-ХІІ (2658-12) // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 48. – ст. 13;
2. Закон України «Про державну таємницю» // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 16. – Ст.93.;
3. Закон України «Про захист інформації в автоматизованих системах» (Вводиться в дію Постановою ВР N 81/94-ВР від 05.07.94, ВВР 1994, N 31, ст.287) // Відомості Верховної Ради (ВВР) 1994, – N 31,- Ст.286;
4. Закон України «Про захист персональних даних» // Відомості Верховної Ради України (ВВР),-2010,-№ 34,-Ст.481;
5. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг». Закон від 22.05.2003 № 851-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР),-2003,-N 36,-ст.275;
6. Закон України «Про електронний цифровий підпис» // Верховна Рада України; Закон від 22.05.2003 № 852-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР),-2003,-N36,-Ст.276;

7. Писаревський І. М., Нохріна Л.А., Познякова О.В. Менеджмент організацій: Навчальний посібник. – Харків: ХНАМГ, 2008. –133с.
8. Балабанова Л.В., Алачева Т.И. Информационное обеспечение обоснования управленческих решений в условиях маркетинговой ориентации предприятия: Монография. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. – 143с.
9. Бороненкова С.А. Экономический анализ в управлении предприятием. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 224с.
10. Годин В.В., Корнеев И.К. Информационное обеспечение управленческой деятельности: Учебник. – М.: Мастерство; Высшая школа, 2001. – 240с.
11. Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посібник / В.Д. Шквір, А.Г. Загородній, О.С. Височан. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2003. –268с.
12. Кузьмін О.Є., Георгіаді Н.Г. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства: Монографія. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. – 368 с.
13. Концепция Business Performance Management: начало пути / Е.Ю. Духонин, Д.В. Исаев, Е.Л. Мостовой и др.; Под ред. Г.В. Генса. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 269 с.
14. Сухарева Л.А., Петренко С.Н. Контроллинг – основа управления бизнесом. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.
15. Вільна енциклопедія Вікіпедія. Електронний ресурс. Точка доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/cite_note-1
16. Ларіна Р. Р. Логістика: Навч. посіб. / Донецький держ. ун-т управління. – Донецьк: ДонДУУ, 2006. – 277 с.
17. М. Патру. Глобалізація школьного образования. Роль ИКТ и международного сотрудничества в обеспечении доступности и качества общего образования // Информатика и образование, 2010. – № 2. – С. 103-107.
18. Биков, В.Ю. Технології хмарних обчислень, ІКТ-аутсорсінг та нові функції ІКТ-підрозділів навчальних закладів і наукових установ Інформаційні технології в освіті, 2011. – №10. 08-23. ISSN 1998-6939
19. Цюцюра С.В., Криворучко О.В., Цюцюра М.І. Визначення місії, бачення і стратегії проектів при впровадженні ключових показників ефективності// Управління розвитком складних систем, 2013 -№14.- С.89-92

20. Биков В.Ю. Технології хмарних обчислень – провідні інформаційні технології подальшого розвитку інформатизації системи освіти України. – К.: Комп'ютер у школі та сім'ї, 2011 с.3-11
21. Івахненко С.В. Сучасні інформаційні технології управління підприємством та бухгалтерія: проблеми і виклики // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – №4. – с.54.

Кузнєцов О.Ф.,

ст.викл.,

Київський національний торговельно-економічний університет

НАВЧАЛЬНО ТЕСТОВА ПРОГРАМА КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ

Останнім часом у вищій школі, у зв'язку з впровадженням європейських стандартів навчання, суттєво змінюється система оцінювання знань студентів. Вилучення поточного семестрового модульного контролю вимагає від викладача застосовувати методи оцінювання знань студентів, що не потребують великих витрат аудиторного часу.

На жаль навчальні плани якщо і включають певний час для проведення модульного контролю, то на практиці аудиторного часу для проведення такого контролю за розкладом не виділяється. В цій ситуації найбільш ефективним та об'єктивним методом проведення поточної атестації може стати тестування – оскільки може проводитися паралельно з усією групою студентів, і вимагає мінімум часу у порівнянні з іншими методами.

Не можна вважати ефективним проведення тестування «на папірцях», оскільки в цьому випадку по-перше з боку студентів за допомогою технічних засобів можна швидко знайти відповіді, а по-друге викладач вимушений витратити час на перевірку, і таким чином результат буде отриманий через певний, іноді досить великий час. В дійсності таке тестування ефективним може бути тільки з застосуванням комп'ютерних програм безпосередньо у навчальному класі.

Одночасно проведене тестування з студентами групи з одного боку стимулює студентів до отримання кращих результатів на фоні інших студентів, а з другого дозволяє виключити елемент суб'єктивності в оцінюванні знань з боку викладача.

1. Особливості та недоліки деяких існуючих систем контролю знань.

- відкриті (так звані безкоштовно доступні системи) зазвичай дуже прості і не відповідають сучасним вимогам;
- відсутність закритої БД;
- відсутність протоколу тестування студента, або не достатня інформативність протоколу;
- відсутність можливості застосовувати графічну частину в питанні та у варіантах відповідей;
- в деяких системах графічна частина може застосовуватися в питаннях, але технологія додавання графічного об'єкту до питання складна;
- відсутня можливість «пакетного» завантаження питань та відповідей.
- складний метод завантаження системи тестування (тільки з залученням системного адміністратора);
- неможливість застосувати різні БД питань для різних робочих станцій.

2. Запропонована програма має наступні властивості:

- інформаційна БД створена на основі СУБД Access, з можливістю встановити пароль доступу;
- БД створюється самою системою програмним шляхом і користувачу не потрібно знань що до роботи в Access;
- кількість БД, що включають тестові питання не обмежується, але програма в режимі тестування (робоча станція) може бути підключена тільки до однієї;
- існує два режими імпорту питань та відповідей, які заздалегідь підготовлені за допомогою текстового редактора MS Word;
- при розробці питань можна застосувати діалоговий режим як для текстової частини питання та відповідей так і відповідно для графічної частини;
- при підготовці робочої станції до тестування викладач може визначити для кожного студента відповідні теми з існуючих у БД;
- з питань теми програма вибирає випадковим чином необхідну кількість питань та подає їх також у випадковому порядку;
- порядок подання відповідей на питання також визначається програмою випадковим чином;

- графічна частина питань та відповідей після завантаження в БД може бути переглянута або скоригована тільки за допомогою відповідного інтерфейсу системи;
- програма тестування може бути запущена в мережі з колективним доступом до БД на сервері;
- під час тестування програма відображає кількість питань та час для відповідей, що залишилися а також у графічному вигляді орієнтовний результат з урахуванням питань, що отримали відповіді;
- програма застосовує три найбільш поширені системи оцінки знань: «класична» – 4 бальна; 12 бальна та ECTS;
- протокол тестування створений у вигляді кодованого файлу і не може бути скоригований;
- разом з протоколом тестування створюється журнал тестування студентів на відповідній робочій станції;
- програма створює загальний журнал тестування (у випадку мереженого застосування) всіх студентів для подальшого аналізу результатів по групах;
- існує два звіти, що дозволяють провести аналіз результатів по конкретній групі, або отримати рейтингові показники по групах, що приймали участь у тестуванні;
- автоматично створюється файл ініціалізації, застосування якого визначає викладач. Це суттєво спрощує підготовку програми до тестування у випадку великої кількості студентів, що проходять тестування за однаковою тематикою;

3. Система застосовується на кафедрі економічної кібернетики КНТЕУ для проведення тестування з різних дисциплін та при проведенні бакалаврського іспиту.

Програма показала свою ефективність як при проведенні тестування з навчальних дисциплін в сесійний та міжсесійний періоди так і для проведення комплексного іспиту для отримання студентами спеціальності «Економічна кібернетика» ступеня «бакалавр».

В даний час програма розвивається з урахуванням вимог до більш складних правил оцінки результатів тестування, а саме коли правильних відповідей більше ніж одна, а також в питаннях удосконалення інтерфейсу як самого процесу тестування так і підготовки БД тестових питань.

Література

1. Клёнова Р.А. Валиуллин Д.Р. Разработка программы для проведения автоматизированного электронного тестирования // Журнал «Современные наукоемкие технологии», Издательский Дом «Академия Естествознания».
2. Сальникова Н. А. Михнев И. П. Проведение аттестации знаний студентов с помощью компьютерного тестирования // Журнал Известия Волгоградского государственного технического университета.
3. В. Фрэйи Обзор системы тестирования INDIGO онлановый журнал Softkey.info
4. Боднарь Б.Е., Боднарь Е.Б., Косолапов А.А. Внедрение информационных технологий для обеспечения качества подготовки специалистов. – Днепропетровский национальный университет железнодорожного транспорта им. акад. В. Лазаряна.

Лапшин В.І.,
д-р фіз.-мат. наук, професор,
професор кафедри економіко-математичних методів
та інформаційних технологій,
Кузніченко В.М.,
канд. фіз.-мат. наук, доцент,
доцент кафедри економіко-математичних методів
та інформаційних технологій,
Харківський інститут фінансів КНТЕУ

МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Науковці України приділяють значну увагу дослідженням аспектів формування та використання соціального потенціалу сталого розвитку України та її регіонів як важливої складової соціально-економічного потенціалу. Колективом авторів розглянуто концептуальні та науково-методичні підходи до оцінки соціального потенціалу, обґрунтовано напрями вдосконалення державної та регіональної політики в контексті соціалізації економіки, модернізації соціальної

інфраструктури, формування та використання духовно-культурного потенціалу сталого розвитку. Достатньо уваги приділено питанням утворення і розвитку територіальних міграційних систем. Запропоновано напрями формування соціальних кластерів як важливих чинників сталого розвитку територіальних міграційних систем [1]. Тому розвиток досліджень у цьому напрямі є актуальним.

Метою статті є застосування економіко-математичних методів і моделей для дослідження показників соціально-економічного потенціалу регіонів України.

Новими результатами являються дослідження на основі соціально-економічних статистичних даних останніх років показників розвитку, соціально-економічного стану і зв'язків регіонів України.

Результати дослідження. Проведемо моделювання методом таксономії [2] структурних зв'язків регіонів України за соціальними показниками. До складових соціального потенціалу можна віднести середньомісячну заробітну плату, зайняте населення та безробіття населення. На основі статистичних даних Держкомстату України за 2015 рік [3] побудуємо матрицю спостережень, а потім стандартизовану матрицю [2].

З отриманої стандартизованої матриці визначимо еталонні показники по кожній складовій соціального розвитку регіонів. Такими еталонними показниками є $z_{01} = 3,13$, $z_{02} = 2,97$, $z_{03} = -1,53$. Значення модифікованих показників розвитку [2], які характеризують місця регіонів за обраними ознаками (більше значення-більше наближення до еталону) представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Модифіковані показники розвитку регіонів України

№ п/п	Регіон України	Значення показника
1	Одеська область	0,741
2	Донецька область	0,727
3	Київська область	0,693
4	Львівська область	0,664
5	Дніпропетровська область	0,653
6	Запорізька область	0,652
7	Харківська область	0,652
8	Миколаївська область	0,644
9	Івано-Франківська область	0,600
10	Рівненська область	0,596
11	Закарпатська область	0,591

Закінчення табл. 1

№ п/п	Регіон України	Значення показника
12	Полтавська область	0,583
13	Хмельницька область	0,580
14	Вінницька область	0,579
15	Сумська область	0,579
16	Чернігівська область	0,561
17	Луганська область	0,557
18	Волинська область	0,556
19	Житомирська область	0,552
20	Черкаська область	0,548
21	Кіровоградська область	0,544
22	Херсонська область	0,542
23	Чернівецька область	0,520
24	Тернопільська область	0,519

Зі стандартизованої матриці розраховуємо матрицю відстаней [2], (розмір 24*24), з якої будуємо нелінійну структуру регіонів за обраними ознаками.

Побудова оптимального дендрита полягає у встановленні зв'язків між одиницями, які найменш відрізняються один від одного. З цією метою з складеної матриці відстаней вибираються одиниці з близькими значеннями відстаней за обраними ознаками.

Побудова оптимального дендрита складається з декількох етапів. На першому етапі встановлюються зв'язок кожної з досліджуваних одиниць з найближчою одиницею. На другому етапі обирається зв'язок кожної з двох зв'язаних одиниць з найближчою одиницею з інших пар одиниць. У результаті вийдуть окремі конструкції, звані скупченнями (об'єднаннями) 1-го порядку. Отримані скупчення не задовольняють основним умовам дендрита, а саме вони не пов'язані в єдине ціле. Для виконання цієї вимоги вибирається найменша відстань між одиницями, що входять в різні скупчення 1-го порядку. Відповідний відрізок стає зв'язком між двома скупченнями. У результаті виходять скупчення 2-го порядку. Дендрит визначає зв'язок відокремлених скупчень усіх порядків.

Угрупування 1-го порядку областей мають наступний вигляд:

$$\left. \begin{array}{l} \text{Луганська} - 0,3 \\ \text{Закарпатська} - 0,35 \end{array} \right\}$$

Волинська – 0,26 – Херсонська – 0,17 – Тернопільська – 0,38 –
Чернівецька ;

*Дніпропетрівська – 1,19 – Харківська – 0,55 – Львівська ;
Івано – Франківська – 0,15 – Хмельницька – 0,15 – Чернігівська ;
Житомирська – 0,28 – Кіровоградська – 0,26 – Сумська – 0,14 –
Рівненська – 0,50 –
Миколаївська – 0,55 – Київська – 0,82 – Одеська;
Вінницька – 0,32 – Черкаська – 0,57 – Полтавська – 0,63 –
Запорізька – 1,12 – Донецька.*

Нелінійна неперервна структура зв'язків регіонів України за складовими соціального потенціалу: середньомісячною заробітною платою, зайнятим населенням та безробіттям населення, – формується з'єднанням областей

*Черкаська – 0,38 – Житомирська;
Сумська – 0,22 – Чернігівська – 0,37 – Херсонська;
Вінницька – 0,79 – Львівська.*

Кластерами областей можуть бути угруповання 1-го порядку, або угруповання, які формуються при розриві найбільших відстаней між ними.

Розглянемо далі на прикладі Харківської області динаміку співвідношення заробітної плати населення до курсу долара США при застосуванні кореляційно-регресійного аналізу і *RS* – аналізу.

У широкому значенні соціальний захист становить зміст соціальної функції держави і є системою економічних, юридичних, організаційних заходів щодо забезпечення основних соціальних прав людини і громадянина в державі. У вузькому значенні соціальний захист – соціально-захисна діяльність держави щодо убезпечення населення від негативних наслідків соціальних ризиків [4].

В умовах розбудови української державності, економічних і соціальних перетворень при переході до ринкового розвитку суспільства потребують гарантій соціального захисту усі прошарки населення України. Більшість населення в умовах ринкового розвитку на фоні низького рівня доходів та комерціалізації соціальної сфери не може реалізувати свої соціально-економічні інтереси, зберегти чи підвищити соціальний статус, отримати кваліфіковану медичну допомогу та якісну освіту [5]. Падає купівельна спроможність населення, яка залежить від співвідношення заробітної плати до цін на товари, які зросли при девальвації гривні. Вивчення динаміки співвідношення заробітної плати

до курсу долара США (позначимо цей показник через Q) являється корисним для розробки заходів з оптимізації соціального захисту населення в регіонах України.

На основі статистичних даних Держкомстату України у 2014-2015 роках [3] розглянемо динаміку показника Q і його прогнозування для Харківської області.

Застосуємо спочатку модель лінійної парної регресії:

$$Y = a + bX,$$

де Y – значення показника Q ,

X – роки,

$a \cdot i \cdot b$ – коефіцієнти регресії.

За допомогою пакета комп'ютерних програм знаходимо рівняння лінійної парної регресії у вигляді: $Y = 319,374 - 7,225 \cdot X$, яке при статистичній його значимості може бути застосовано для прогнозування.

Дисперсійний аналіз визначає наступні характеристики: $R = 0,8897; R^2 = 0,8097; F = 93,42; t_a = 29,9; t_b = -7,225$. Табличні значення для критеріїв Фішера і Стьюдента дорівнюють: $F(0,05; 24) = 5,59; t(0,05; 24) = 2,262$ [6].

Рівняння регресії статистично значимо, коли $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$, а параметри рівняння регресії $a \cdot i \cdot b$ – при умовах: $|t_a| > t_{\text{табл}}$; $|t_b| > t_{\text{табл}}$. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,8097$ показує, що рівняння регресії пояснює 80,97 % дисперсії обраної ознаки.

Перевіримо наявність автокореляції у залишках. Визначаємо коефіцієнт Дарбіна – Уотсона [6], який дорівнює $DW = 0,69$. Критичні значення коефіцієнта автокореляції залишків для $n = 24; \alpha = 0,05; k = 1$ дорівнюють: $DW_L = 1,27; DW_U = 1,45$. Оскільки $1,27 > 0,69$ і $1,45 > 0,69 < 4 - 1,45$, то автокореляція залишків є присутньою. У цьому випадку прогнозування може бути хибним.

Розглянемо часовий ряд показника Q за методом нормованого розмаху (RS -аналіз) [7,8]. Даний метод дозволяє розрізнити випадковий і фрактальний часові ряди, а також робити висновки про наявність неперіодичних циклів, довготривалої пам'яті.

Результати RS -аналізу представлені на рис. 1.

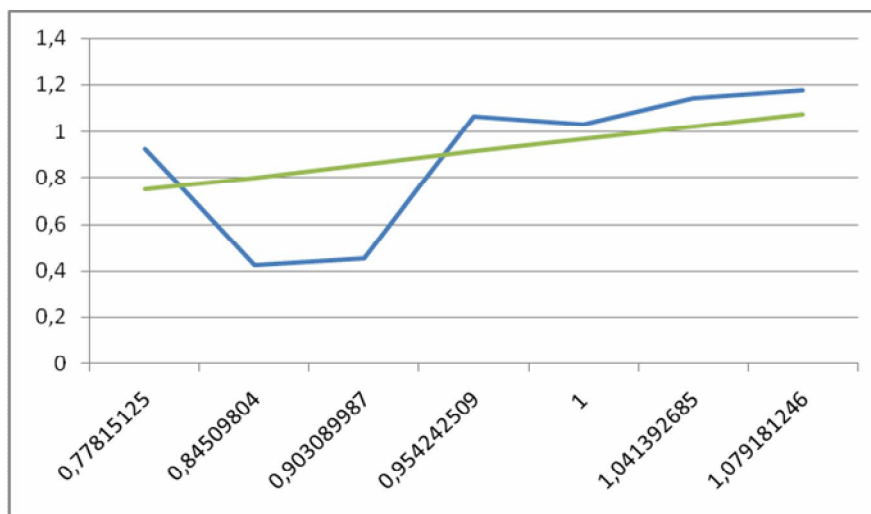


Рис. 1. Залежність $\log \cdot R/S$ від $\log \cdot N$

R/S характеризує відношення розмаху значень Q до їх стандартного відхилення на інтервалах, на які послідовно при збільшенні на 1 ($N = 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12$) розділяються 24 місяця 2014-2015 років. Ломана лінія – залежність фактичних даних $\log \cdot R/S$ від $\log \cdot N$, а пряма $\log \cdot R/S = 0,751 + 0,216 \log \cdot N$ отримана за методом найменших квадратів. Через коефіцієнт при $\log \cdot N$ визначається показник Херста $H = 0,216$.

При $H = 0,5$ часовий ряд є випадковим. Діапазон $0 < H < 0,5$ (наш випадок) відповідає антиперсистентним рядам. Для таких рядів, якщо система демонструє зростання в попередній період, то швидше за все в наступному періоді почнеться її спад (і навпаки).

Таким чином, ряд показника Q можна віднести до фрактальних часових рядів.

Міра кореляції C визначається рівнянням $C = 2^{2H-1} - 1$. В нашому випадку кореляція негативна. Такий ряд мінливіший, ніж випадковий ряд. Можна очікувати часті зміни (спади-зростання) показника Q .

Зовнішні позики залишаються важливою складовою механізму економічної стратегії розвитку більшості країн світу, тому наразі питання аналізу і управління ним є досить актуальними. На сучасному етапі будь-яка країна стає все більш залученою у глобальні економічні процеси, які позначаються як на макроекономічних показниках функціонування національної економіки, так і на рівні добробуту

кожного її громадянина. За умови ефективного використання залучені ресурси можуть стати позитивним чинником економічного зростання. В іншому випадку збільшення зовнішньої заборгованості може призвести до фінансової кризи, порушити макроекономічну стабільність держави.

Від характеру врегулювання боргової проблеми значною мірою залежатиме бюджетна дієздатність держави, стабілізація її фінансового стану і загальноекономічної ситуації в Україні, створення умов для виходу вітчизняної економіки на траєкторію сталого економічного зростання. Саме тому завданням держави є розробка ефективних стратегій щодо зменшення зовнішнього боргу країни та аналіз причин, за яких відбулося зростання зовнішньої заборгованості національної економіки. Перспективи інтеграції національної економіки у світову залежать від спроможності країни своєчасно виконувати свої боргові зобов'язання, невід'ємною умовою чого є забезпечення фінансової стабільності [9].

Розробка стратегій тісно зв'язана з ефективним прогнозуванням економічних процесів, яке базується на використанні значущих економіко-математичних моделей.

Для прогнозування застосуємо модель лінійної парної регресії: $Y = a + bX$, де Y – значення валового зовнішнього боргу України, X – роки, $a \cdot i \cdot b$ – коефіцієнти регресії.

Визначимо параметри рівняння регресії за даними Міністерства фінансів України у 2007-2015 роках [10], які наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Динаміки зростання валового зовнішнього боргу України

№	Рік	(X)	Обсяг валового зовнішнього боргу (Y), дол. США на душу населення
1	2007	1	1165,1
2	2008	2	1719,1
3	2009	3	2197,6
4	2010	4	2245,1
5	2011	5	2558,1
6	2012	6	2762,7
7	2013	7	2963,5
8	2014	8	3123,8
9	2015	9	2888,9

За допомогою пакета комп'ютерних програм знаходимо рівняння лінійної парної регресії у вигляді: $Y = 1306,097 + 219,312X$.

На рис. 2 представлено рівняння парної регресії та статистичні дані валового зовнішнього боргу України за 2007-2015 роки.

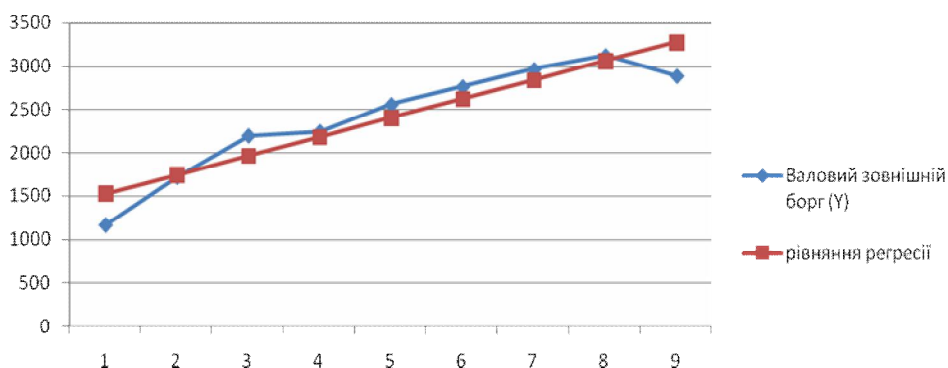


Рис. 2. Статистичні дані та рівняння регресії валового зовнішнього боргу в Україні за 2007-2015 роки.

Характеристики застосування моделі мають наступні значення: $R = 0,936$; $R^2 = 0,877$; $F = 49,92$; $t_a = 7,48$; $t_b = 7,07$. Табличні значення для критеріїв Фішера і Стьюдента дорівнюють:

$$F(0,05;7) = 5,59; t(0,05;7) = 2,262 [6].$$

Оцінимо числові характеристики парної лінійної регресії.

Рівняння регресії статистично значимо ($F_{факт} > F_{табл}$). Параметри рівняння регресії $a \cdot i \cdot b$ статистично значимі: $|t_a| > t_{табл}$; $|t_b| > t_{табл}$. Близькість коефіцієнта кореляції до 1 ($R=0,936$) показує на тісний зв'язок між ознаками X та Y . Коефіцієнт детермінації $R^2=0,877$ показує, що рівняння регресії пояснює 87,7 % дисперсії результативної ознаки, а на долю інших факторів, які не ввійшли у рівняння регресії, припадає 12,3 %.

Зробимо прогноз обсягів зростання валового зовнішнього боргу України. Прогноз на 2016 рік: $Y_x(10)=3499,214$ (дол. США на душу населення). Прогнозні дані отримані підстановкою в рівняння регресії $X=10$.

Перевіримо наявність автокореляції у залишках.

Для перевірки автокореляції в залишках розрахуємо коефіцієнт Дарбіна – Уотсона по формулі [6]:

$$DW = \frac{\sum_{i=2}^n (u_i - u_{i-1})^2}{\sum_{i=1}^n u_i^2} = 1,06,$$

де $u_i = Y - Y(x)$, $n=9$, $m=1$.

Критичні значення для коефіцієнта автокореляції залишків критерія Дарбіна-Уотсона – $n=9$, $\alpha=0,05$, $m=1$, $DW_L=0,82$, $DW_U=1,32$. Фактичне значення знаходиться на відрізку: $DW_L < DW < DW_U$ ($0,82 < 1,06 < 1,32$). Отже бачимо, що коефіцієнт потрапив до зони невизначеності, питання про наявність чи відсутність автокореляції залишається відкритим.

Розрахуємо циклічний коефіцієнт автокореляції [6]. Він дорівнює $r^0 = 0,137$. Якщо $|r^0| \leq |r_{\text{мабл}}(\alpha, n)|$, то автокореляція залишків відсутня, що виконується у нашому випадку $0,137 < 0,366$.

Застосуємо інший метод прогнозування-просту модель експоненціального згладжування (метод Брауна): $F_{t+1} = F_t + \alpha(A_t - F_t)$, де F_{t+1} – новий прогноз; F_t – прогноз в останній період; A_t – фактичний результат в останній період; α – константа згладжування ($\alpha \in (0,1)$). За дослідженнями прогнозних і статистичних даних оберемо параметр $\alpha = 0,7$. Прогноз державного зовнішнього боргу України на 2016 рік складає: $Y_x(10) = 3049,02$ (дол. США на душу населення).

Прогнози обсягів зростання зовнішнього боргу України за двома методами відрізняються на 12,9-14,8 %. Модель Брауна дає більш достовірний прогноз на один рік, але модель лінійної парної регресії може прогнозувати на декілька років. Проведені дослідження демонструють можливість використання обох моделей для знаходження прогнозних значень.

Надмірне зростання державного зовнішнього боргу України загрожує майбутнім дефолтом і вимагає від уряду скорочення непродуктивних державних видатків, пошуку нових джерел доходів Державного бюджету України, відмови від надання державних гарантій підприємствам, які несвоєчасно повертають іноземні позики, зменшити тіньову економіку, лібералізувати податкову політику.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) є головним показником не тільки системи національних рахунків, а й добробуту суспільства. Збільшення ВВП розширює можливості задоволення потреб населення, а, отже, і вищий рівень життя. Дослідження залежності витрат населення від ВВП представляє суттєвий інтерес, оскільки за підсумками вибіркового обстеження умов життя домогосподарств у 2015 році сукупні витрати середньостатистичної сім'ї збільшилися на третину, порівняно з відповідним періодом 2014 року.

Для обчислення використовують три методи: виробничий, метод кінцевого використання (за витратами) і розподільчий метод (за доходами) ВВП, розрахований за витратами, – це загальна сума витрат на особисте і виробниче споживання всієї маси створених за певний період благ.

Тому для розробки подальших рішень в економіці можуть бути застосовані математичні моделі різних типів.

Досвід економічного моделювання показує, що використання економетричних моделей для прогнозування в економіці має вагомe місце. По-перше, для проведення досліджень не потрібно використовувати великі кошти. По-друге проаналізовані дані, отримані за допомогою економетричних моделей, себе виправдовують.

Для дослідження залежності витрат населення (Y) від ВВП (X) були використані статистичні дані Державної служби статистики України за 2002-2014 роки [3].

У табл.3. наведено дані про ВВП та витрати населення.

Таблиця 3

Співвідношення ВВП та витрат населення України

Рік	Валовий внутрішній продукт (X), млрд.грн.	Витрати населення (Y), млрд.грн.
2002	225,81	185,07
2003	267,73	215,67
2004	345,11	274,24
2005	441,45	381,40
2006	544,15	472,06
2007	720,73	623,29
2008	948,06	845,64
2009	913,35	984,29
2010	1082,57	1101,18
2011	1316,60	1266,75
2012	1408,89	1407,20
2013	1454,93	1478,07
2014	1566,73	1629,41

Як видно з табл. 3, за вказані роки, йде зростання двох чинників. Щоб з'ясувати, чи існує зв'язок між цими чинниками, використаємо модель парної лінійної регресії.

Комп'ютерні розрахунки визначили рівняння регресії:

$$Y = -88,485 + 1,0693 \cdot x$$

Числові характеристики дисперсійного аналізу дорівнюють:

$$R = 0,9957, R^2 = 0,9915, F = 1286,4, t_a = 3,03, t_b = 35,87, F(0,05;1;11) = 4,84, t(0,05;11) = 2,2.$$

Оцінимо числові характеристики парної лінійної регресії [6]. Параметр рівняння регресії b статистично значимо ($F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$). Параметри рівняння регресії a та b статистично значимі ($|t_a| > t_{\text{табл}}$, $|t_b| > t_{\text{табл}}$).

Близькість коефіцієнта кореляції до 1 ($R=0,9957$) показує на тісний зв'язок між ознаками x та y . Коефіцієнт детермінації $R^2=0,9915$ показує, що рівняння регресії пояснює 99,15% дисперсії результативної ознаки, а на долю інших факторів, які не ввійшли у рівняння регресії, припадає лише 0,85%. Середня похибка апроксимації становить 5,86%, це свідчить про те, що підбір по даних задачі лінійної моделі відхиляється менше ніж на 8%.

На рис.3 представлені результати дослідження.

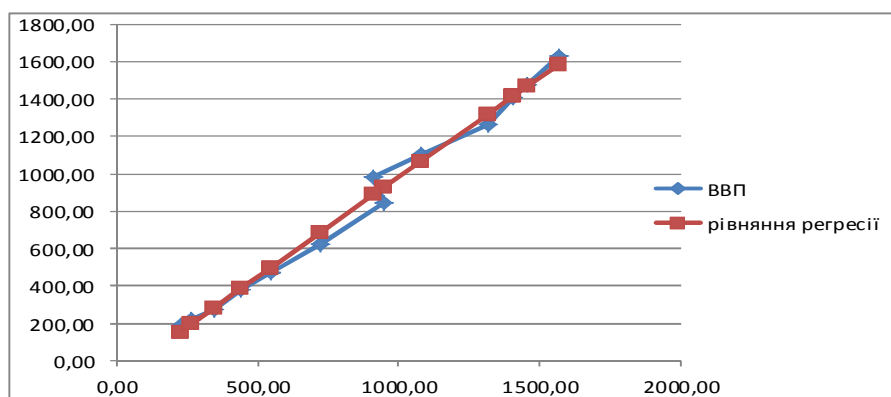


Рис.3. Рівняння лінії регресії та статистичні дані змінних ВВП та витрат населення України за 2002-2014 роки

Для визначення прогнозного значення ВВП застосуємо просту модель експоненціального згладжування (метод Брауна): $F_{t+1} = \alpha A_t + (1 - \alpha)F_t$, де F_{t+1} – прогноз в період часу $(t+1)$; F_t – прогноз в період часу t ; A_t – фактичні спостереження ВВП в період часу t ; α – константа згладжування $\alpha \in (0,1)$.

Моделювання при різних α показує, що найменше середньо квадратичне відхилення статистичних даних від прогнозних буде при $\alpha = 0,9$.

За допомогою моделі експоненціального згладжування, отримали, що прогнозне значення ВВП у 2015 році складатиме $F_{14} = 1561,66$ (млрд.грн.), а прогнозне значення витрат населення на 2015 рік дорівнює $Y_x(F_{14}) = 1587,81$ (млрд.грн.).

Треба відзначити, що при підготовці матеріалів статті приймали участь студенти інституту Смолякова А., Бондар К., Колодяжна Ю, Крамська Д.

Висновки. Знаходження методом таксономії лінійного і нелінійного структурних зв'язків регіонів за обраними складовими соціального потенціалу, можуть стати основою для формування кластерів регіональної взаємодії в зростанні соціально-економічного потенціалу регіонів України.

Вивчення динаміки співвідношення заробітної плати до курсу долара США (показник Q) на прикладі Харківської області показало, що ряд показника Q можна віднести до фрактальних часових рядів. Такий ряд з негативною кореляцією мінливіший, ніж випадковий ряд. Можна очікувати часті зміни (спади-зростання) показника Q , що спостерігається в Україні.

Проведені дослідження вказують на можливість використовувати моделі парної регресії і Брауна для знаходження прогнозних значень державного зовнішнього боргу України та залежності витрат населення від розміру ВВП країни.

Література

1. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь/ за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.

2. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа/ Пер. с пол. В.В. Иванова; науч. Ред. В.М. Жуковский. – М.: Статистика, 1980. – 151с.
3. Сайт «Державний комітет статистики України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Функції держави у соціальному захисті. – <https://uk.wikipedia.org/>.
5. Соціальний захист населення України стан, проблеми та шляхи вирішення. – Якісна економічна теорія. – Режим доступу: <http://www.uaeconomic.com/ulen-1546.html> : © 2016 рік.
6. Лаврінченко Н.М. Основи економіко-математичного моделювання: Навч. посіб./ Н.М. Лаврінченко, С.М. Латинін, В.В. Фортуна, О.І. Безкровний [Текст]/ – Львів: «Магнолія 2006», 2010.- 540 с.
7. Херст, Р. Е., 1951. «Довгострокова місткість водосховищ». Праці Американського товариства цивільних інженерів, 116, 770-808.
8. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка. – М.: Мир, 2000. – 333 с.
9. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи / Т. П. Вахненко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 14–29.
10. Валовий зовнішній борг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://index.minfin.com.ua/index/debt/>

Мащенко Л.З.,

канд. фіз.-мат. наук,

доцент кафедри вищої та прикладної математики,

Белова М.А.,

канд. фіз.-мат. наук,

доцент кафедри вищої математики,

Національний транспортний університет

МАТРИЦЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

1. Введение

Матрица показателей является частным случаем латинских квадратов. Латинские квадраты имеют длинную историю, восходящую к Л. Эйлеру. В настоящее время они опять становятся объектом активных

исследований в связи с тем что, находят широкое применение в различных областях математики и кибернетики: в теории кодирования, планирования эксперимента, защите информации.[18].

В своей фундаментальной теоретической работе [19], посвященной связи в секретных системах, К. Шеннон показал, что шифры, построенные на латинских квадратах, обладают так называемым свойством совершенной секретности. Это свойство обуславливает применение латинских квадратов в алгоритмах и стандартах шифрования.

Напомним, что латинским квадратом порядка n называется матрица размера $n \times n$, заполненная элементами некоторого множества Ω , $|\Omega| = n$, таким образом, что в каждой её строке и в каждом её столбце все элементы различны [20].

В данной работе будут рассмотрены матрицы показателей и их роль в изучении свойств черепичных порядков.

Отметим что матрицы показателей появились в теории черепичных порядков над дискретно нормированным кольцом. Многие свойства таких порядков и их колчанов полностью определены их матрицами показателей.[21]

Начнем с понятия черепичного порядка и определения матрицы показателей.

Понятие черепичного порядка ввёл И. Капланский. Его ученик Р. Гарси [3] изучал глобальную размерность черепичных порядков над локальным дедекиндовым кольцом O с полем частных k . Такие порядки имеют классические кольца частных, которые являются полными матричными алгебрами $M_n(k)$, где через $M_n(B)$ обозначаем кольцо всех квадратных матриц порядка n с элементами из кольца B . В. Ятегаонкар [4] доказал, что в алгебре $M_n(k)$ над полем частных k локального дедекиндова кольца O существует лишь конечное число, с точностью до изоморфизма, черепичных порядков конечной глобальной размерности. Такие черепичные порядки изучались многими авторами (см., например, [1], [5],[6]-[9], [10]-[13],[17]). Конечномерные алгебры, тесно связанные с черепичными порядками, рассматривались в [13, 14].

Термин «колчан» был введён П. Габриелем в 1972 году в связи с изучением представлений конечномерных алгебр. Это в точности конечный ориентированный граф, возможно с кратными стрелками и кратными петлями.

Петля – это стрелка, начало и конец которой совпадают.

Отметим, что в нашей терминологии «черепичный порядок» – это нётерово с двух сторон первичное полусовершенное и полудистрибутивное кольцо с ненулевым радикалом Джекобсона.

Коммутативные нетеровы локальные кольца, которые имеют конечную инъективную размерность впервые были рассмотрены Д. Горенштейном в 1952 году в связи с теорией алгебраических кривых.

Эти кольца впоследствии были названы горенштейновыми.

Важность горенштейновых колец была отмечена в работах известного американского математика Х. Басса. Он в 1963 году в статье «On the Ubiquity of Gorenstein Rings» изучал модули без кручения над коммутативными горенштейновыми областями.

Некоммутативные горенштейновы порядки рассматривались в 1967 году Дроздом Ю.А., Кириченко В.В., Ройтером А.В. в статье «О наследственных и бассовых порядках». В ней для случая некоммутативных порядков над дедекиндовыми кольцами авторы переносят из трудов Х. Басса «On the Ubiquity of Gorenstein Rings» определение горенштейновых колец. По Дрозду Ю.А., Кириченко В.В., Ройтеру А.В. порядок называется горенштейновым, если инъективная размерность его как левого регулярного модуля равняется 1.

В 1978 году В.В. Кириченко, исследуя связи между горенштейновыми порядками и квазифробениусовыми кольцами, получил удобный критерий того, что приведенный черепичный порядок является горенштейновым. Оказалось, что с горенштейновым порядком связана подстановка σ , которую В.М. Журавлев предложил назвать подстановкой Кириченка.

В.В. Кириченко ввел понятие колчана полусовершенного нетероваго справа кольца и колчана полусовершенного нетероваго слева кольца.

Кроме того, Кириченко В.В. впервые были рассмотрены идеалы горенштейновых черепичных порядков, факторкольца по которым являются квазифробениусовыми.

2 Матрицы показателей в изучении свойств черепичных порядков.

Определение. Обозначим $M_n(Z)$ – кольцо всех квадратных $n \times n$ -матриц над кольцом целых чисел Z . Пусть $\varepsilon \in M_n(Z)$. Матрицу $\varepsilon = (\alpha_{ij})$ мы будем называть матрицей показателей, если $\alpha_{ij} + \alpha_{jk} \geq \alpha_{ik}$ для всех $i, j, k = 1, \dots, n$ и $\alpha_{ii} = 0$ для $i = 1, \dots, n$.

Если же $\alpha_{ij} + \alpha_{ji} > 0$ для $[i, j = 1, \dots, n]$, то матрицу ε называют приведенной матрицей показателей.

Мы будем рассматривать только приведенные матрицы показателей. Далее следует определение колчана приведенной матрицы показателей.

Пусть $\varepsilon = (\alpha_{ij})$ – приведенная матрица показателей. Множество $\mathcal{E}^{(1)} = (\beta_{ij})$, где $\varepsilon^{(1)} = (\beta_{ij})$ для $i \neq j$ и $\beta_{ii} = 1$ для $i = 1, \dots, n$. И множество $\varepsilon^{(2)} = (\gamma_{ij})$, где $(\gamma_{ij}) = \min(\beta_{ik} + \beta_{kj})$. Очевидно, $[Q] = \varepsilon^{(2)} - \varepsilon^{(1)}$ является (0,1)-матрицей.

Имеет место следующая теорема [1]:

Теорема. Матрица $[Q] = \varepsilon^{(2)} - \varepsilon^{(1)}$ является матрицей показателей сильно связного простого колчана $Q = Q(\varepsilon)$.

Определение. Колчан $Q(\varepsilon)$ называется колчаном приведенной матрицы показателей ε .

Определение. Сильно связный простой колчан называется допустимым, если это колчан приведенной матрицы показателей.

Определение. Индекс $\text{inx } \varepsilon$ – по теореме Перрона-Фробениуса это наибольшее действительное собственное значение матрицы смежности $[Q(\varepsilon)]$ колчана матрицы показателей ε .

Пусть $\varepsilon = (\alpha_{ij})$ – приведенная матрица показателей. Построим $M_r(\varepsilon)$ – частично упорядоченное множество, ассоциированное с ε . Его элементы $p_i^k = (\alpha_{i1} + k, \dots, \alpha_{in} + k)$. На множестве $M_r(\varepsilon)$ определен частичный порядок следующим образом $p_i^k \leq p_j^l$ тогда и только тогда, когда $\alpha_{jm} + l \leq \alpha_{im} + k$ для $m = 1, \dots, n$.

Предложение. $p_i^k \leq p_j^l$ тогда и только тогда, когда $\alpha_{ji} \leq k - l$.

Доказательство.

Пусть черепичный порядок ε – приведенный. Тогда $\alpha_{ij} + \alpha_{ji} > 0$ для $i \neq j$ и множество $M_r(\varepsilon)$ может быть легко получено из матрицы (α_{ij}) : пусть $p_i^k = (\alpha_{i1} + k, \dots, \alpha_{in} + k)$, где $i = 1, \dots, n$ и $k \in \mathbf{Z}$.

Предположим, что $p_i^k = p_j^l$, это означает, что $\alpha_{im} + k = \alpha_{jm} + l$ для $m=1, \dots, n$. В частности, $\alpha_{ii} + k = \alpha_{ji} + l$, то есть $k = \alpha_{ji} + l$. Аналогично, $\alpha_{ij} + k = \alpha_{jj} + l$, то есть $l = \alpha_{ij} + k$. Таким образом, $k + l = \alpha_{ji} + \alpha_{ij} + k + l$ и мы получаем противоречие, $\alpha_{ji} + \alpha_{ij} = 0$. Очевидно, частичный порядок на $M_r(\varepsilon)$ может быть определен следующим образом, $p_i^k \leq p_j^l$ тогда и только тогда, когда $\alpha_{jm} + l \leq \alpha_{im} + k$ для $m=1, \dots, n$. Таким образом, $\alpha_{ji} \leq k - l$.

Ширина матрицы $M_r(\varepsilon)$ называется шириной матрицы ε и обозначается $\omega(\varepsilon)$.

Определение. Приведенная матрица показателей $\varepsilon = (\alpha_{ij}) \in M_n(\mathbf{Z})$ называется горенштейновой, если существует подстановка $\sigma = \{1, 2, \dots, n\}$ такая, что $\alpha_{ik} + \alpha_{k\sigma(i)} = \alpha_{i\sigma(i)}$, для $i, k = 1, \dots, n$. Эта подстановка называется подстановкой Кириченко.

Мы будем следовать терминологии и обозначениям [1, гл.7] и [2]. Пусть \mathcal{O} – дискретно нормированное кольцо с простым элементом π , D – его тело частных. $\varepsilon = (\alpha_{ij})$ – приведенная целочисленная матрица показателей, $A = \{\mathcal{O}, \varepsilon\}$ – черепичный порядок в $M_n(D)$. Пусть

$$\varepsilon_{2n} = \begin{pmatrix} H_n & H_n \\ kU_n + R_n & H_n \end{pmatrix}, \quad \text{где} \quad H_n = \begin{pmatrix} 0 & \dots & 1 \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & \dots & 0 \end{pmatrix}, \quad R_n = H_n + E_n$$

$$(E_n - \text{единичная матрица}), \quad U_n = \begin{pmatrix} 1 & \dots & 1 \\ \vdots & & \vdots \\ 1 & \dots & 1 \end{pmatrix}, \quad A_{2n} = \{\varepsilon_{2n}, \mathcal{O}\}$$

является порядком ширины два, ($\omega(A_{2n}) = 2$). Матрица ε_{2n} является горенштейновой с циклической подстановкой

$$\sigma = \begin{pmatrix} 1 & 2 & \dots & n-1 & n & n+1 & n+2 & \dots & 2n \\ n+2 & n+3 & \dots & 2n & n+1 & 1 & 2 & \dots & n \end{pmatrix}$$

Матрица смежности $[Q(\mathcal{E}_{2n})]$ колчана \mathcal{E}_{2n} равна $\begin{bmatrix} C_n & E_n \\ C_n & C_n \end{bmatrix}$, где $C_n = J_n^-(0) + e_{1n}$, где $J_n^-(0)$ – нижняя клетка Жордана с нулевым собственным числом, e_{1n} – матричная единица, соответствующая позиции $(1, n)$.

Обозначим P_τ – матрицу подстановки τ . Тогда $[Q(\mathcal{E}_{2n})] = P_{\sigma^2} + P_{\sigma^3}$.

Индексом $\text{inx } A$ черепичного порядка A называется наибольшее собственное число матрицы смежности $[Q(A)]$ его колчана $Q(A)$.

Приведенный черепичный порядок A является горенштейновым, тогда и только тогда, когда его матрица показателей горенштейнова [1, предл. 7.1.2].

Теорема. Пусть A – приведенный циклический горенштейнов порядок ширины 2. Тогда $\omega(A) = \text{inx } A = 2$.

Рассмотрим приведенную матрицу показателей Δ_{2n} следующего вида:

$$\Delta_{2n} = \left[\begin{array}{cccccc|cccc} 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 1 & 1 & 0 & \dots & 0 & 0 \\ 1 & 1 & 0 & \dots & 0 & 0 & 1 & 1 & 1 & \dots & 0 & 0 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ 1 & 1 & 1 & \dots & 0 & 0 & 1 & 1 & 1 & \dots & 1 & 0 \\ 1 & 1 & 1 & \dots & 1 & 0 & 1 & 1 & 1 & \dots & 1 & 1 \\ \hline k+1 & k & k & \dots & k & k & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 \\ k+1 & k+1 & k & \dots & k & k & 1 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 \\ k+1 & k+1 & k+1 & \dots & k & k & 1 & 1 & 0 & \dots & 0 & 0 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ k+1 & k+1 & k+1 & \dots & k+1 & k & 1 & 1 & 1 & \dots & 0 & 0 \\ k+1 & k+1 & k+1 & \dots & k+1 & k+1 & 1 & 1 & 1 & \dots & 1 & 0 \end{array} \right] = \left[\begin{array}{c|c} H_n & R_n \\ \hline R_n + kU_n & H_n \end{array} \right],$$

где $H_n = \begin{pmatrix} 0 & \dots & 1 \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & \dots & 0 \end{pmatrix}$, $R_n = H_n + E_n$ (причем E_n – единичная матрица),

$U_n = \begin{pmatrix} 1 & \dots & 1 \\ \vdots & & \vdots \\ 1 & \dots & 1 \end{pmatrix}$ – квадратная матрица порядка n , все элементы которой равны 1, k – натуральное число.

Матрица Δ_{2n} является горенштейновой с подстановкой Кириченко $\sigma(\Delta_{2n}) = \begin{pmatrix} 1 & \dots & n & n+1 & \dots & 2n \\ n+1 & \dots & 2n & 1 & \dots & n \end{pmatrix}$.

Вычислим колчан $Q(\Delta_{2n})$ матрицы Δ_{2n} . Для этого рассмотрим матрицы $\Delta_{2n}^{(1)}$ и $\Delta_{2n}^{(2)}$. Матрица $\Delta_{2n}^{(1)}$ имеет вид:

$$\Delta_{2n}^{(1)} = \left[\begin{array}{c|c} R_n & R_n \\ \hline R_n + kU_n & R_n \end{array} \right].$$

Матрица $\Delta_{2n}^{(2)}$ записывается следующим образом:

$$\Delta_{2n}^{(2)} = \left[\begin{array}{cccccc|cccc} 1 & 1 & 0 & \dots & 0 & 0 & 1 & 1 & 0 & \dots & 0 & 0 \\ 1 & 1 & 1 & \dots & 0 & 0 & 1 & 1 & 1 & \dots & 0 & 0 \\ 1 & 1 & 1 & \dots & 0 & 0 & 1 & 1 & 1 & \dots & 0 & 0 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ 1 & 1 & 1 & \dots & 1 & 1 & 1 & 1 & 1 & \dots & 1 & 1 \\ 2 & 1 & 1 & \dots & 1 & 1 & 2 & 1 & 1 & \dots & 1 & 1 \\ \hline k+1 & k+1 & k & \dots & k & k & 1 & 1 & 0 & \dots & 0 & 0 \\ k+1 & k+1 & k+1 & \dots & k & k & 1 & 1 & 1 & \dots & 0 & 0 \\ k+1 & k+1 & k+1 & \dots & k & k & 1 & 1 & 1 & \dots & 0 & 0 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ k+1 & k+1 & k+1 & \dots & k+1 & k+1 & 1 & 1 & 1 & \dots & 1 & 1 \\ k+1 & k+1 & k+1 & \dots & k+1 & k+1 & 2 & 1 & 1 & \dots & 1 & 1 \end{array} \right]$$

и матрица смежности $[Q(\Delta_{2n})]$ колчана $Q(\Delta_{2n})$ имеет вид:

$$[Q(\Delta_{2n})] = \left[\begin{array}{c|c} C_n & C_n \\ \hline C_n & C_n \end{array} \right], \text{ где}$$

$$C_n = \begin{bmatrix} 0 & 1 & 0 & \dots & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & \dots & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 1 \\ 1 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 \end{bmatrix}$$

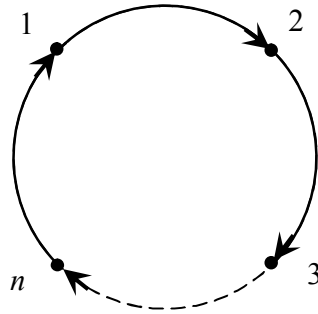
Иначе говоря, C_n является перестановочной матрицей, которая отвечает циклической подстановке $(1 \ 2 \ \dots \ n)$.

По теореме 3.6. [2] ширина матрицы Δ_{2n} равна двум. В этом случае $\text{inx } \Delta_{2n} = 2$, так как $[Q(\Delta_{2n})] = 2D_{2n}$, где D_{2n} – дважды стохастическая матрица. Таким образом, мы построили счетное множество горенштейновых матриц Δ_{2n} таких, что $\omega(\Delta_{2n}) = \text{inx } \Delta_{2n} = 2$.

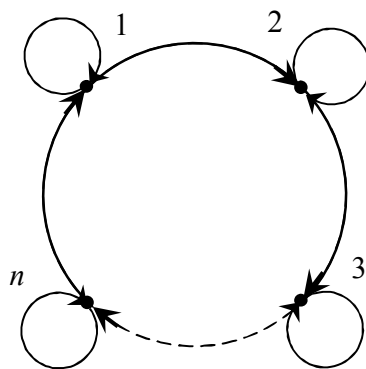
Рассмотрим квадратную матрицу $T_{n,\alpha}$ порядка n следующего вида:

$$T_{n,\alpha} = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 \\ \alpha & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 \\ \alpha & \alpha & 0 & \dots & 0 & 0 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ \alpha & \alpha & \alpha & \dots & 0 & 0 \\ \alpha & \alpha & \alpha & \dots & \alpha & 0 \end{pmatrix},$$

где α – натуральное число. При любом α это горенштейнова матрица с циклической подстановкой Кириченко $\sigma(T_{n,\alpha}) = \begin{pmatrix} 1 & 2 & \dots & n \\ n & 1 & \dots & n-1 \end{pmatrix}$.



Ясно, что $T_{n,1} = H_n$ и колчан матрицы H_n является простым циклом:



В этом случае, $\text{inx } T_{n,1} = 1$ и $\omega(T_{n,1}) = 1$.

Нетрудно показать, что при $\alpha \geq 2$ колчан $T_{n,\alpha}$ имеет вышеприведенный вид и при $\alpha \geq 2$ $\text{inx } T_{n,\alpha} = 2$.

Матрица $T_{n,\alpha}$ имеет ширину, в точности два тогда и только тогда, когда $\alpha = 2$. При $\alpha \geq 3$ ширина матрицы $T_{n,\alpha}$ может быть сколь угодно большой. Таким образом, существуют горенштейновы матрицы индекса два, но сколь угодно большой ширины.

Отметим, что при $n = 3$ существует только две горенштейновы матрицы ширины не больше двух.

Литература

1. M. Hazewinkel, N. Gubareni and V.V. Kirichenko, Algebras, rings and modules. Vol. 2. Mathematics and its Applications, 586. Springer, Dordrecht, 2007, xii+400 pp.
2. Завадский А.Г., Кириченко В.В., Модули без кручения над первичными кольцами. // Записки научных семинаров ЛОМИ, 1976, Т. 57, С. 100-116.
3. Tarsy R. B. Global dimension of orders // Trans. Amer. Math. Soc. – 1970. – Vol. 151. – P. 335–340
4. Jategaonkar V. A. Global dimension of triangular orders over a discrete valuation ring // Proc. Amer. Math. Soc. – 1973. – Vol. 38. – P. 8–14.
5. Данлыев Х. М. Гомологическая размерность полумаксимальных колец // Изв. АН Туркменской ССР. Сер. физ.-техн., хим., геол. наук. – 1989. – Т. 4. – С. 83–86
6. Завадский А. Г., Кириченко В. В. Модули без кручения над первичными кольцами // Зап. науч. сем. ЛОМИ АН СССР. – 1976. – Т. 57. – С. 100–116.
7. Кириченко В. В. О квазифробениусовых кольцах и горенштейновых порядках // Тр. Мат. ин-та АН СССР. – 1978. – Т. 148. – С. 168–174.
8. Chernousova Zh. T., Dokuchaev M. A., Khibina M. A., Kirichenko V. V., Miroshnichenko S. G., Zhuravlev V. N. Tiled orders over discrete valuation rings, finite Markov chains and partially ordered sets. I, II // Algebra Discrete Math. – 2002. – Vol. 1. – P. 32–63; 2003. – Vol. 2, no. 2. – P. 47–86
9. Fujita H. Tiled orders of finite global dimension // Trans. Amer. Math. Soc. – 1990. – Vol. 322. – P. 329–342; Erratum to «Tiled orders of finite global dimension» // Ibid. – 1991. – Vol. 327. – P. 919–920
10. Kirichenko V. V., Zelensky A. V., Zhuravlev V. N. Exponent matrices and tiled orders over discrete valuation rings // Algebra Comput. – 2005. – Vol. 15, no. 5, 6. – P. 997–1012.
11. Kirkman E., Kuzmanovich J. Global dimensions of a class of tiled orders // J. Algebra. – 1989. – Vol. 127. – P. 57–72
12. Roggenkamp K. W., Kirichenko V. V., Khibina M. A., Zhuravlev V. N. Gorenstein tiled orders // Comm. Algebra. – 2001. – Vol. 29, no. 9. – P. 4231–4247.
13. Rump W. Discrete posets, cell complexes, and the global dimension of tiled orders // Comm. Algebra. – 1996. – Vol. 24. – P. 55–107.
14. Tarsy R. B. Global dimension of orders // Trans. Amer. Math. Soc. – 1970. – Vol. 151. – P. 335–340.
15. Wiedemann A., Roggenkamp K. W. Path orders of global dimension

16. Fujita H., Sakai Y. Frobenius full matrix algebras and Gorenstein tiled orders // *Comm. Algebra.* – 2006. – Vol. 34. – P. 1181–1203. [17].
Jategaonkar V. A. Global dimension of tiled orders over a discrete valuation ring // *Trans. Amer. Math. Soc.* – 1974. – Vol. 196. – P. 313–330.
J. Algebra. – 1983. – Vol. 80. – P. 113–133
17. Шеннон К. Теория связи в секретных системах // Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике. – М., 1963. – С. 333–369
18. Denes J., Keedwell A. D. *Latin Squares and Their Applications.* – Budapest: Akademiai Kiado, 1974
19. Nosov V. A., A. E. Pankratiev, On functional specification of Latin squares, *Fundamentalnaya i prikladnaya matematika*, vol. 15 (2009), no. 4, pp. 177–187
20. Zhuravlev V. N., Admissible quivers, *Fundamentalnaya i prikladnaya matematika*, vol. 14 (2008), no. 7, pp. 121–128.

Мединська Т.М.,

аспірант кафедри програмної інженерії та інформаційних систем
КНТЕУ, викладач циклової комісії інформаційних систем та технологій,
Торговельно-економічний коледж КНТЕУ,

Рассамакін В.Я.,

канд. тех. наук,
доцент кафедри програмної інженерії та інформаційних систем,
Київський національний торговельно-економічний університет

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Управління бізнес-процесами – це розроблення моделі виконання бізнес-процесу, визначення пріоритетних процедур для ефективної їх роботи, аналіз і оцінка за основними параметрами (витратами, інформацією, ресурсами, швидкістю ухвалення рішень, тощо).

Важливими елементами управління бізнес-процесами та їх оптимізації є побудова інтегрованої моделі процесу. Модель процесу може бути сформована на основі використання структури бізнес-процесу. У загальному вигляді під структурою бізнес-процесу розуміється склад і взаємозв'язки між різними елементами бізнесу або бізнес-процесами, які визначаються виходячи з цільових орієнтирів і функціональних завдань, спеціалізації, що базуються на поєднанні та

кооперації. Слід зазначити, що орієнтований підхід розглядає бізнес підприємства як набір процесів, тому управління підприємством слід розглядати як управління процесами.

Моделювання бізнес-процесів є пріоритетним напрямком для бізнес-менеджерів і аналітиків, тому що достатньо багато уваги в організаціях приділяється саме опису, аналізу і вдосконаленню процесів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню методології моделювання бізнес-процесів та застосуванню інформаційних технологій в оптимізаційній діяльності підприємств присвячені праці вітчизняних науковців: О. А. Мартинюк [5], О. А. Клепікова [2, 3], О. А. Лисенко [11], О. М. Глазок [6], В. С. Пономаренко [4], С. В. Мінухін [4], С. В. Знахур [4], О. П. Мазур [10], Д. Е. Козенков [8] та ін.

Аналіз результатів досліджень вчених свідчить про неповну характеристику методів і засобів моделювання бізнес-процесів підприємств. Об'єктами дискусій залишаються способи та методи організації та аналізу бізнесової діяльності підприємств в умовах невизначеності.

Метою дослідження є аналіз існуючого програмного забезпечення графічного моделювання бізнес-процесів підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах швидких змін і трансформації бізнес середовища, компаніям доводиться якнайшвидше адаптуватися, щоб залишатися конкурентоспроможними і успішними.

Удосконаленню бізнес-процесів компанії, вибору і впровадженню інформаційної системи, передуює аналіз діяльності підприємства в цілому: отримання інформації про взаємозв'язки із зовнішніми замовниками і постачальниками, про внутрішню організаційну структуру процесів компанії.

Такий аналіз потребує збору великого об'єму інформації у визначеному в структурі організації підрозділі і створення моделі діяльності підприємства.

В сучасній практиці моделювання управлінської і виробничої діяльності для визначення об'єктів управління прийнято використовувати термін «бізнес-процес». В міжнародних стандартах – прийнятий термін «процес», однак, в даний час ці терміни вважаються синонімами і визначаються як – будь-яка діяльність, що має вхідний продукт, додає вартість до нього, та забезпечує вихідний продукт для внутрішнього або зовнішнього споживача [2, 9].

У науковій літературі є і інші визначення поняття «бізнес-процес». Деякі з них наведені у таблиці 1 [8].

Таблиця 1

Визначення поняття бізнес-процесу

Автор	Визначення поняття
У. Лемінг	Бізнес-процес – як будь-які види діяльності в роботі організації
Дж. Е. Шорт	Бізнес-процес – як набір логічно взаємозв'язаних дій, що виконуються для досягнення певних виходів бізнес- діяльності
С. З. Зіндер	Бізнес-процес – як логічна серія взаємозалежних дій, яка використовує ресурси підприємства для створення або здобуття в осяжному майбутньому корисних для замовника продуктів або послуг
Г. П. Дейвенпорт	Бізнес-процес – як структурована кінцева безліч дій, спроектованих для виробництва специфічних послуг для споживачів або ринків; специфічна впорядкована сукупність робіт, завдань в часі і в просторі, із зазначенням початку та кінця, точним визначенням виходів; структурований набір дій, який формується, щоб виробити певний вихід для конкретних клієнтів або ринків
Дж. Мартін	Бізнес-процес – як потік цінностей у вигляді безлічі закінчених зістикованих дій, які створюють деяку готову продукцію, що має споживчу цінність для клієнтів
М. Хаммер та Дж. Чамп	Бізнес-процес – як сукупність різних видів діяльності, в рамках яких використовуються ресурси, а в результаті створюється продукт, який становить цінність для споживачів

Тоді моделювання бізнес-процесів – це процес відображення (як правило графічне) діяльності підприємства з тим, щоб в подальшому дані процеси можна було аналізувати і вдосконалювати [9].

За допомогою моделювання компанія може знайти шляхи удосконалення своєї бізнесової діяльності, спрогнозувати й мінімізувати ризики, які виникають на різних етапах реорганізації бізнес-процесів.

Імітаційне моделювання може здійснюватися за допомогою програмних розробок графічного моделювання бізнес-процесів.

Більшість корпоративних інформаційних систем закордонних виробників (SAP R/3, BAAN, ROSS iRenaissance та ін.) мають спеціальні інструменти для аналізу підприємства і побудові моделей його діяльності. Але існують і стандартні методології та інструментальні засоби. Найбільш відомою є методологія структурного аналізу SADT (Structured Analysis and Design Technique), яка була запропонована ще в 70 роках Дугласом Россом.

На початку 90-х років з'являється новий стандарт моделювання бізнес-процесів IDEF0, який був заснований на методології SADT і

отримав широку популярність. Головною ідеєю методології SADT є побудова деревоподібної функціональної моделі підприємства.

До складу методології сімейства IDEF входять стандарти – IDEF0, IDEF1, IDEF1X, IDEF2, IDEF3, IDEF4 і IDEF5, за допомогою яких можна ефективно відображати і аналізувати моделі діяльності широкого спектру складних систем в різних розрізах. (Рис. 1).

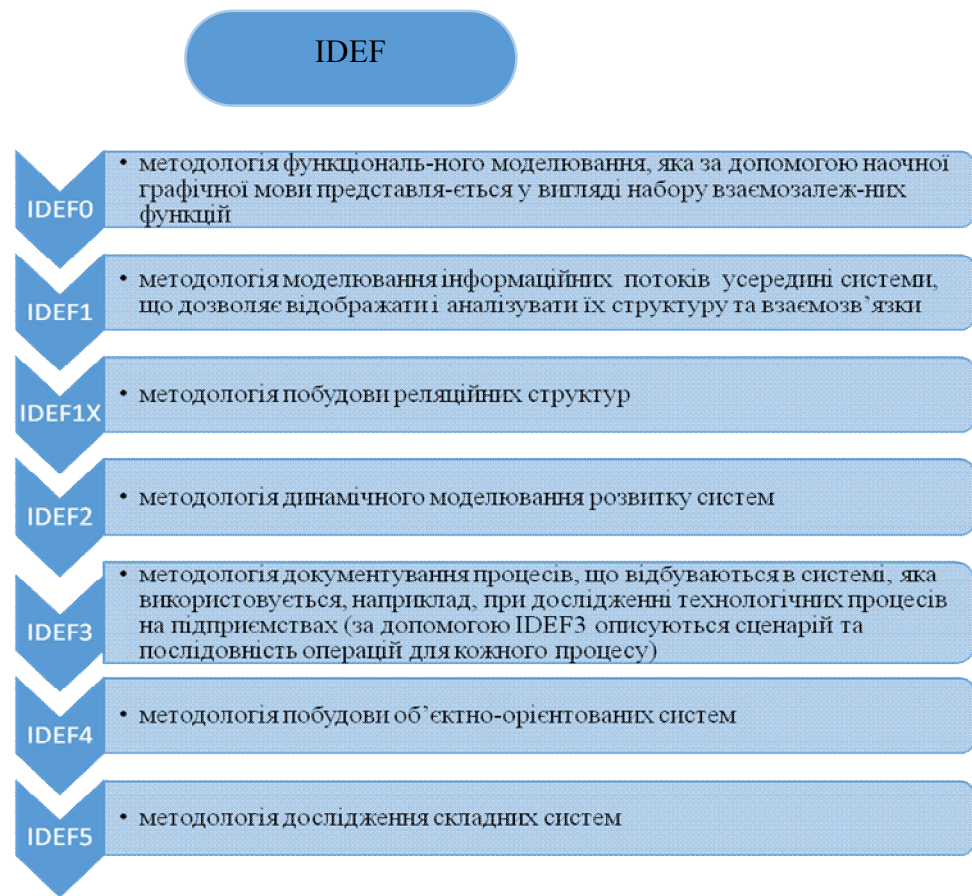


Рис. 1. Методології сімейства IDEF

Серед вітчизняних і закордонних систем графічного моделювання бізнес-процесів на сьогоднішній день найбільш відомими і популярними є такі:

- ELMA BPM;
- Business Studio;
- Бізнес-інженер (БІТЕК);

- ИНТАЛСВ: Корпоративний навігатор (ИНТАЛСВ);
- ОРГ-Майстер Про (Бізнес Інжиніринг Груп).
- BizAgi Modeler;
- ARIS;
- AllFusion Process Modeler;
- Hyperion Performance Scorecard (Oracle);
- IBM WebSphere Business Modeler (IBM);
- SAP Strategic Enterprise Management (SAP).

Слід відмітити, що є інформаційні системи, які призначені тільки для графічного представлення бізнес-процесів і такі, що підтримують повний цикл проектування і оптимізації системи управління компанією: проектування → впровадження → контроль → аналіз.

Розробником системи бізнес-моделювання Business Studio. 4.0 є група компаній «Сучасні технології управління», що вперше з'явилась на ринку в 2004 році. Ця система є незаперечним лідером ринку систем бізнес-моделювання більш ніж в 1700 компаніях Росії та в країнах СНД, а також в 150 ВНЗ і бізнес-школах в навчальних цілях, при підготовці майбутніх фахівців.

З використанням Business Studio. 4.0 можна створити ефективну систему управління компанією – від постановки цілей, проектування і оптимізації бізнес-процесів до контролю і аналізу показників. Система постійно оновлюється і вдосконалюється.

Основні відмінності системи бізнес-моделювання Business Studio 4.0:

- простий, зручний і зрозумілий інтерфейс для користувачів;
- використання нотацій: IDEF0, Процес (Basic Flowchart – звичайна блок-схема, використовується для представлення алгоритму виконання бузнес-процесу), EPC (Event-Driven Process Chain – подієвий ланцюжок процесів), BPMN 2.0 (Business Process Model and Notation – для детального опису алгоритму виконання процесу), Процедура (Cross Functional Flowchart, крос-функціональна схема – для моделювання окремих процесів компанії), ;
- включає всі необхідні методики: збалансованої системи показників (BSC) на основі показників ефективності KPI (Key Performance Indicators), моделювання бізнес-процесів, імітаційне моделювання, функціонально-вартісний аналіз, підтримка системи менеджменту якості;
- використання Майстрів звітів для формування регламентуючої документації і розповсюдження її серед співробітників в форматах Microsoft Word або HTML-навігатор;
- можливість спільно працювати над проектом і використання діаграм MS Visio в якості побудови графічних об'єктів;

➤ наявність модуля для створення бази знань Business Studio Portal

➤ формування технічних завдань на впровадження інформаційних систем для автоматизації бізнес-процесів.

Система Business Studio. 4.0 є платною і її вартість залежить від виду ліцензії. Через те, що система дуже масштабна, знадобляться чималі витрати на встановлення і налагодження програми, а також відповідний кваліфікований персонал, який зможе працювати з цією системою.

Існуюча на програмному ринку з 2006 році система ELMA BPM, розробником якої є компанія Elewise, виконує такі основні функції:

- моделювання бізнес-процесів на базі нотації BPMN 2.0;
- автоматизація виконання створених процесів;
- моніторинг і контроль виконання процесів в реальному часі;
- швидка і зручна оптимізація процесів.

Головною перевагою цієї системи є інтеграція з платформою «ІС-Підприємство».

ELMA BPM представлена в трьох варіантах: Express, Standard і Enterprise в залежності від кількості користувачів, її вартість менша за Business Studio, а на 5 користувачів може бути надана безкоштовна версія.

ИНТАЛСВ: Корпоративний навігатор – один із продуктів ГК ИНТАЛСВ®. Він являє собою програмно-методичний комплекс для проектування і оптимізації системи управління підприємством, створення наочної електронної моделі: від стратегії до посадових інструкцій співробітників і пов'язаних з ними бізнес-процесів.

Перша версія даного продукту в 2005 році була сертифікована основоположниками системи збалансованих показників Робертом Капланом і Девідом Нортонем. Програмно-методичний комплекс отримав сертифікат Balanced Scorecard Certified і на сьогоднішній день він широко застосовується різними організаціями багатьох країн СНД. Навігатор є продуктом, який відповідає стандартам Balanced Scorecard.

Програмний продукт Visual Paradigm, призначений для моделювання і опису бізнес-процесів, відрізняється зручним, функціональним та гнучким інструментом для моделювання.

По-перше, VP підтримує велику кількість нотацій, блок-схем і моделей, починаючи від стандартних нотацій: IDEF, eEPC і BPMN, і закінчуючи схемами баз даних, діаграм взаємодії та матриць.

По-друге, сам процес моделювання в системі реалізовано дуже зручно. Інтерфейс зручний, зрозумілий і може налаштовуватися

користувачем. Провести моделювання всіх бізнес-процесів не проблема, тому що всі моделі можуть бути пов'язані між собою, крім того, є можливість проведення імітаційного моделювання.

Оскільки Visual Paradigm спочатку була орієнтована на розробників інформаційних систем, то кожному елементу структури можна задати певні умови поведінки в системі, бізнес правила і т. і.

По-третє, система дозволяє реалізовувати отримані моделі у вигляді програмного коду в різних мовах. Безумовно, дану функцію можна вважати дуже цінною при розробці інформаційних систем і автоматизації бізнес-процесів.

BizAgi BPM Suite – програмний продукт, що складається з трьох компонентів: BizAgi Modeler, BizAgi Studio та Bizagi Engine.

Bizagi Modeler – інструмент для графічного опису бізнес-процесів в нотації BPMN 2.0. Підтримує:

- спільну роботу;
- імітаційне моделювання;
- експорт побудованої моделі в текстові редактори

Bizagi Studio – платформа для створення програмного додатка для автоматизації управління процесами: від моделювання процесів і даних до веб-порталу, моніторингу та аналізу бізнес-процесів.

BizAgi Engine – додаток, який перетворює побудовану модель в програму. Наприклад, ви можете створити модель узгодження заявки на закупівлю і перетворити її в додаток, який дозволить учасникам процесу виконувати в цьому додатку всі операції процесу – створення заявки, проходження заявки через різні стадії узгодження, коментування, доопрацювання заявки і т.і.

Основні функціональні можливості BizAgi BPM Suite:

- моделювання бізнес-процесів, їх перевірка та аналіз;
- створення опису бізнес-процесів;
- створення виконуваних додатків на базі моделей;
- виконання і відстеження процесів в реальному часі;
- призначення процесів співробітникам;
- призначення інших ресурсів бізнес-процесам.

Позитивним є те, що даний продукт є безкоштовним і може бути використаний невеликими компаніями.

Система AllFusion Process Modeler, розроблена компанією Computer Associates, повністю підтримує стандарт IDEF0.

AllFusion Process Modeler 7 дозволяє описати всі важливі процеси бізнесової діяльності: це і завдання, які постають перед підприємством, способи їх реалізації, розрахувати необхідні ресурси і в кінці отримати візуалізацію результатів дій.

Особливістю системи є підтримка різних технологій моделювання, проведення аналізу показників витрат і продуктивності; можливість експортувати різні об'єкти і властивості в інші моделі; зміну розмірів звітів, без втрати якості діаграм і графіків. AllFusion Process Modeler 7 використовують для оптимізації діяльності підприємства і перевірки на відповідність стандартам ISO 9000.

До певних незручностей можна віднести інтерфейс системи.

Система графічного моделювання бізнес-процесів ARIS, розробки німецької компанії IDS Sheer AG, базується на однойменній методології ARIS. За допомогою ARIS створюють структуровані описи, досліджують і аналізують складові організаційної структури з метою подальшого вдосконалення бізнес-процесів підприємства.

Серед недоліків системи основними можна вважати: цінний фактор, досить складний інтерфейс, обмеженість у створенні нестандартних звітів.

Що до питання ціни та складності, існує менш потужна за своїм функціоналом, але повністю безкоштовна версія ARIS Express.

Ця система вміщує кілька варіантів моделей, зокрема: моделі бізнес-процесів в нотації eEPC і BPMN, організаційні моделі, карти процесів і т.і. Також присутня функція Smart Design, яка дозволяє швидко вводити необхідні дані в таблицю, на основі яких створюється діаграма. Слід відзначити, що ARIS Express – є виключно графічним засобом.

Висновки. Для підтримки конкурентоспроможності, підприємства повинні постійно поліпшувати свою внутрішню і зовнішню діяльність, що вимагає розробки нових технологій ведення бізнесу і впровадження більш ефективних методів управління і організації бізнесової діяльності даного підприємства.

Для моделювання й оптимізації бізнес-процесів слід використовувати не тільки відповідні моделі і методи, а й інформаційні системи, за допомогою яких можна буде розробити необхідний комплекс заходів, спрямованих на подальшу реорганізацію та удосконалення бізнесової діяльності підприємства.

Література

1. Шеер А. В. Моделирование бизнес-процессов. – М.: Весть-Мета-Технология, 2000. – 206 с.
2. Клепікова О. А. Сучасний стан і місце інформаційних технологій в управлінні підприємством // О.А. Клепікова / Науковий вісник

міжнародного гуманітарного університету. Економіка і менеджмент. – Одеса: МГУ, 2013. -№ 5. – с. 74-77.

3. Клепікова О. А. Сучасні технології моделювання бізнес-процесів підприємства / О. А. Клепікова // Наукові праці Донецького технічного університету. Серія: Економічна. – 2014. – № 4 – С. 257-263.
4. В. С. Пономаренко, С. В. Мінухін, С. В. Знахур. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів: монографія –Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 244с.
5. Мартинюк О. А. Особливості опису бізнес-процесів в сучасних іт-системах. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», № 11, 2014.
6. Глазюк О. М. Застосування інформаційних технологій в оптимізації роботи бізнес-структур.
7. Байкарова О. О., Л.М.Тарасюк. Інформаційні технології – засіб оптимізації діяльності підприємств. Науковий журнал «Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво «Луцьк», 2013. Випуск №11.
8. Козенков Д. Е. Проектування бізнес-процесів як основа створення архітектури підприємства. Вісник СумДУ. Серія Економіка, №3, 2011.
9. Вікіпедія [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org>.
10. Мазур О. П. Моделювання бізнес-процесів за допомогою сучасних інформаційних систем [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/25_DN_2008/Economics/28673.doc.htm.
11. Лисенко О. А. Основні методологічні підходи до моделювання бізнес-процесів на підприємстві [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://enuftir.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/14350/1/35.pdf>.
12. Федоров И. Сравнительный анализ нотаций моделирования бизнес-процессов [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.osp.ru/os/2011/08/13011140/>.
13. Офіційний сайт Business Studio 4.0 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.businessstudio.ru>
14. Офіційний сайт ELMA BPM [Електронний ресурс]. –Режим доступу: http://www.elma-bpm.ru/product/bpm/modeli_bisnes.html

Піддубна Л.В.,
канд. філос. наук, доцент,
заступник директора,
Харківський інститут фінансів КНТЕУ

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДОКУМЕНТАМИ ТА БІЗНЕС ПРОЦЕСАМИ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЗМІН ІНФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІК

Процеси глобалізації впливають на всі галузі національних економік країн світу, сприяючи зростанню цілісності світового господарства, посиленню взаємозалежності економік країн, формуванню міжнародних економічних відносин та глобальних світових ринків. У дослідженні суті глобалізації виокремлюють низку підходів. Так розвідки одних вчених акцентуються на економічних та / або соціокультурних аспектах, других – на формуванні єдиного інформаційно-комунікаційного простору, третіх – на проблемах, пов'язаних з розвитком загальносвітових стандартів в усіх галузях суспільного життя тощо. А втім, безперечним залишається той факт, що процеси глобалізації детермінують еволюцію світової цивілізації на перетині тисячоліть, формують нову еру взаємодії націй, економічних систем та окремих індивідів, сприяючи фундаментальним перетворенням в усіх сферах суспільного життя.

Сьогодні перспективи та ступінь розвитку держави визначаються рівнем її науки, освіти та впровадження інформаційних систем і технологій. Інтернаціоналізація, економічна глобалізація, формування нової моделі економічного устрою, заснованої на інформації та інтелекті, визначають основні тенденції розвитку світового господарства, окреслюють сучасні радикальні іноваційні зрушення в системі виробництва, зумовлюють революційні зміни та перебудову усіх соціально-економічних процесів у сучасному інформаційному суспільстві.

Реінжиніринг бізнес-процесів економіки, інформатизація зовнішніх взаємовідносин суб'єктів господарювання, автоматизація їх внутрішніх процесів, комунікаційне забезпечення доступу до галузевої, національної, європейської та глобальної інфраструктур, аналіз різних видів ресурсів з метою оптимізації організаційної структури підприємств, удосконалення їх систем управління та документообігу, автоматизований фінансовий менеджмент та інші проблеми інноваційного

розвитку суб'єктів господарювання вирішуються завдяки інформаційним технологіям і системам.

На сучасних установах, підприємствах, організаціях, незалежно від форм власності, процеси діловодства є змістовною складовою управлінської діяльності, пов'язаної з інформаційним обміном між суб'єктами та об'єктами управління. Слід зауважити, що 60 %, а в окремих випадках – до 80 % робочого часу, працівники управлінського апарату витрачають на складання, погодження, опрацювання документів та інформації, яка міститься в них. Основний зміст роботи вагомої частки працівників сфери управління, таких як економісти, бухгалтери, секретарі, оператори, кадровики, менеджери, складає саме робота з документами, їх аналіз і опрацювання. Підвищення продуктивності праці цих працівників досягається насамперед за рахунок впровадження у діловодство засобів автоматизації і комп'ютеризації, що в свою чергу потребує однорідності форм документів і такої розробки технології опрацювання документів, щоб подібні операції були зосереджені в одному місці. Постійне зростання обсягів інформації, яка використовується для прийняття управлінських рішень, призводить до необхідності вживання інтегрованих систем електронного документообігу. Традиційні методи роботи з документами стають не результативними, частка інформації втрачається. Так, наприклад, за даними компанії Delphi, 15 % паперових документів губляться назавжди і для їх пошуку співробітники витрачають до 30 % свого робочого часу. Використання техніки у процесах діловодства також потребує суттєвих змін системи документації, фіксування, архівації, обробки та передачі інформації.

Інформаційні технології активно впроваджуються у діловодство, сприяючи становленню електронних систем документообігу як вирішальних чинників успішної діяльності суб'єктів господарювання, факторів розбудови та імplementованих бізнес-процесів. Формування повноцінної національної системи діловодства, що відбувається зараз в Україні, може стати одним з перших кроків в організації інфраструктури електронного бізнесу. Впровадження інформаційних технологій в усі сфери суспільної діяльності детермінує значення документа як матеріального носія фіксації інформації, фактора об'єктування професійних взаємозв'язків, основного інформаційного ресурсу суб'єкта господарювання, робота з яким потребує певної організації. Інформаційне суспільство, відзнакою розвитку якого стало утворення електронної документації, трансформувало розуміння сутності документа, переносячи її з матеріальної складової в інформаційну. У зв'язку із

зазначеним надзвичайно важливою стає проблема визначення сучасної ролі документа для оптимізації руху адміністративно-управлінських, техніко-технологічних та професійно-статусних інформаційних потоків у рамках сучасної виробничої діяльності та досвіду організаційної культури суб'єкта господарювання. Також особливого значення в умовах розвитку інформаційних суспільних відносин набуло унормування та впорядкування нормативно-правових відносин, пов'язаних зі створенням, опрацюванням, передаванням, одержанням, зберіганням, обробкою, використанням, відправленням, архівуванням та знищенням інформації, що міститься в електронних документах. Все зазначене підкреслює актуальність та доречність цієї публікації.

Метою публікації є вплив процесів глобалізації на розвиток електронного документообігу як складової інфраструктури електронного бізнесу, а також обґрунтування потреби у впровадженні інформаційних систем і технологій в організацію документообігу суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень та літератури щодо визначення сутності і сучасної ролі документа, а також впорядкування нормативно-правових відносин, пов'язаних з його створенням, опрацюванням, зберіганням, використанням, архівуванням та знищенням, свідчить про інтерес до цієї проблематики відомих зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема М. Величкевич, Н. Мітрофан, Н. Кунанець, О. Костюк, А. Мелашенко, О. Скарлат, О. Перевозчикової, В. Писаренко, Н. Пронь, С. Сельченкової, С. Теленик і В. Хмелюк та багато інших. Зазначена проблема певною мірою стала предметом досліджень провідних науковців зі сфери інформаційного права. Зокрема, в Україні питань сутності і ролі електронного документу у своїх публікаціях торкалися такі вчені, як О. Баранов, В. Брижко, М. Дугов, І. Клименко, Р. Калюжний, В. Цимбалюк, М. Швець. Зазначена проблематика була предметом досліджень російських вчених В. Гадасіна, В. Кіріна, В. Копилова, С. Семілетова. Ці питання набули вагомості політичної та економічної ваги у зв'язку з поширенням впливу інформаційно-комунікаційних технологій на суспільні відносини, розбудовою системи електронних платежів, електронної торгівлі, управління, бізнесу тощо.

Одним з перших дослідив проблеми автоматизованої обробки і зберігання інформації у безпаперовому машинному форматі, підкресливши необхідність застосування комп'ютерних мереж, корпоративних та розподілених баз даних, видатний український вчений, академік В. Глушков у роботі «Основы безбумажной информатики» [1].

Відкриття радикального впливу витрат з діловодства на розвиток бізнес-процесів належить Нобелівському лауреату 1991 р. Рональду Гаррі Коузу (США), який вважав, що «вартість укладання і виконання контрактів та утримання організацій» становить значну частину загальних ресурсів економіки [2]. На думку вченого, існування фірм, різних корпоративних об'єднань, варіантів контрактів і навіть структура фінансової системи залежить від врахування таких організаційних витрат на укладання угод. Поєднуючи різні типи витрат на організаційну діяльність, Р. Коуз запропонував шлях до комплексного аналізу інститутів економічної системи, довівши, що багато економічних законів не мають реального значення при нульових витратах з діловодства.

Інформаційні технології значно спрощують і прискорюють роботу з документами. Для автоматизації документо-орієнтованих бізнес-процесів на підприємстві розроблені та представлені на ринку програмного забезпечення такі класи інформаційних систем як системи автоматизації діловодства й документообігу (САД); системи управління документами (СУД); системи електронного документообігу (СЕД); системи автоматизації ділових процесів (САДП).

Інформаційні системи, які використовуються для автоматизації документо-орієнтованих бізнес-потреб підприємств, є розподіленими у комунікаційному середовищі, масштабованими, відкритими, модульними, складними за архітектурою, інформаційною структурою та ґрунтуються на відповідних стандартах і специфікаціях мов моделювання бізнес-процесів. Масштабованість дає можливість системі нарощувати кількість користувачів. Складна архітектура системи з можливістю паралельного виконання різних операцій сприяє підтримці взаємодії розподілених платформ для роботи з документами в територіально розподілених структурних підрозділах підприємства, а також зменшенню часу руху документів і підвищенню оперативності їх опрацювання. В системі для централізованого зберігання документів і виключення можливості дублювання інформації передбачена єдина база документальної інформації з ефективною системою пошуку. Розвинена система звітності за статусами і атрибутами документів, що покращує контроль за процесами документообігу. Модульність дозволяє користувачам системи впроваджувати не відразу усі її компоненти, а тільки ті, що потрібні для безпосередньої роботи. Відкритий інтерфейс є резервом системи для її можливої подальшої розробки та інтеграції з іншими розподіленими системами. На нашу думку у майбутньому навряд чи знайдеться компанія-розробник, яка зможе запропонувати системи, що задовольнять усім вимогам до систем управління бізнес-

процесами розподілених інформаційно-комунікаційних систем. Хоча сьогодні вже є певні ефективні рішення, які здатні забезпечити основні можливості щодо запровадження, реалізації, підтримки та оптимізації, що можна застосовувати разом з такими технологіями як автоматизація ділових процесів і діловодства, управління ресурсами підприємства тощо.

У багатьох сферах діяльності – бізнесу (від англ. «business» – справа, спеціальність) розвиток інформаційних систем діловодства та документообігу базується на законі України «Про електронні документи та електронний документообіг». За 11 років існування цього закону електронний документообіг, як взаємодія електронних документів, та самі ці документи так і не увійшли у повсякденну практику взаємодії держави, бізнесу та громадян. При наявності на ринку розробників програмного забезпечення великої кількості комплексних програмних рішень щодо систем електронного діловодства та документообігу жоден центральний орган виконавчої влади сьогодні не має 100 % електронного документообігу або публічно доступного плану стосовно його впровадження. В Україні не має єдиного «простору координат», в якому можливо створювати необхідні для управління державою і бізнесом інформаційно-аналітичні системи [3].

Подання інформації та довіра до неї є базовими складовими електронного бізнесу будь-якої країни. У віддзеркаленні на чинне законодавство України ці складові реалізуються відповідно як електронний документ та електронний цифровий підпис. Оригіналом електронного документа вважається електронний примірник з електронним цифровим підписом автора.

У відповідності до закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» «електронний документ – документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа». Електронний документ може бути створений, переданий, збережений і перетворений електронними засобами у візуальну форму, що відображує данні, які він містить, електронними засобами або на папері у формі, придатній для приймання його змісту людиною [4]. І хоча є чітке визначення поняття, яке задеклароване у законі, але досі не регламентовані підзаконними актами технологічні та організаційні вимоги до нього. Крім того це визначення трактується розробниками систем автоматизації діловодства та документообігу або дуже розгорнуто, або занадто вузько, але, як правило, без урахування діючих національних стандартів з діловодства.

Зауважимо, що електронні дані перебувають в «групі ризику» через легке фізичне ушкодження та моральне старіння апаратного забезпечення, старіння форматів файлів. Згідно із статтею 13 закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» «має бути забезпечена можливість відновлення електронного документа у тому форматі, в якому він був створений, відправлений або одержаний» [4]. Саме тому в усіх архівних установах для відтворення інформації в майбутньому електронні документи приймаються разом із програмним забезпеченням, що тягне за собою низку проблем, пов'язаних з конфігурацією відповідних програмно-апаратних комплексів. Інакше кажучи зберігати потрібно не тільки електронний документ і програмне забезпечення, а й комп'ютер, оскільки деякі операційні системи й програмні продукти розраховані на конкретне апаратне забезпечення разом з відповідною операційною системою. Постійно трансформуються і носії інформації. Сьогодні документи зберігаються на фізичних носіях запам'ятовувальних пристроїв, управління якими вимагає спеціального апаратного забезпечення. За прогнозами фахівців через десятиліття фізичні носії припинять існування, як зникли перфокарти, гнучкі диски 5¼» і відповідні їм дисководи. Вже важко знайти дискету 3,5», ZIP дискету, стример, CD компакт-диск. Наразі не розроблено правового інструментарію для довготривалого зберігання електронних документів і тому електронні документи в бізнес-процесах держави, бізнесу і громадян не мають повного життєвого циклу.

Згідно з законом України «Про електронний цифровий підпис» чітко регламентоване поняття електронного цифрового підпису як «виду електронного підпису, отриманого за результатом криптографічного перетворення набору електронних даних, що додається до цього набору або логічно з ним поєднується і дає змогу підтвердити його цілісність та ідентифікувати підписувача. Електронний цифровий підпис застосовується юридичними та / або фізичними особами для надання електронному документу юридичної сили як еквівалент власноручного підпису; накладається за допомогою особистого ключа та перевіряється за допомогою відкритого ключа [5]. Нажаль сьогодні електронний цифровий підпис фактично використовується тільки для імплементації алгоритмів звітності: податкової, пенсійного фонду, служби статистики, фонду соціального страхування. Незважаючи на те, що з червня 2012 року розпочав свою роботу акредитований центр сертифікації ключів Міністерства доходів і зборів України, який виділяє суб'єктам підприємництва безкоштовні електронні цифрові підписи, придбання

додаткового програмного забезпечення для здачі звітності у інші фіскальні органи в середньому складає 800 грн. Також слід зауважити, що сторіччя «паперового діловодства» сформували інфраструктуру, яка оперує з фізичними об'єктами, сповільнюючи більшість пов'язаних процесів виробництва, прийняття рішень, надання послуг тощо. Інформаційне суспільство потребує побудови досконалішої інфраструктури, що мінімізує, або і зовсім ліквідує, недоліки «паперового діловодства» та стає невід'ємною складовою бізнес-процесів. Український уряд не проводить чіткої послідовної державної політики технічного регулювання, яка б започаткувала засади для розбудови різноманітних сфер інфраструктури електронного бізнесу: e-Government, e-Health, e-Learning, e-Commerce тощо. Нажаль наявний вектор розвитку електронного бізнесу визначається опрацюванням локальних завдань державних органів і бізнесу та відсутністю системного підходу. Сьогодні пересічні українці охоплені інфраструктурою електронного бізнесу, яка об'єднує більшість систем державних органів. Така інтеграція характеризує інфраструктуру як систему з найвищим рівнем складності, досягти який можна тільки при повній стандартизації всіх її складових. У зв'язку з високою складністю, існуючими вимогами до швидкодії та стабільності роботи всіх компонентів інфраструктури електронного бізнесу доцільним є запровадження технічних регламентів відповідно до закону України від «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» [6].

Спираючись на дослідження вчених Національної академії наук України [3] можна стверджувати, що добровільний характер виконання національних стандартів спонукає до потреби у розробці комплексу технічних регламентів, які гарантують створення IT- фундаменту для розбудови інфраструктури електронного бізнесу та забезпечення якості послуг. Комплекс поєднує п'ять пов'язаних між собою технічних регламентів: національну систему електронних цифрових підписів, національну систему електронного діловодства, національну систему електронної ідентифікації, якість програмних продуктів та комплексну систему захисту інформації. Розглянемо їх більш детально. Національна система електронних цифрових підписів встановлює обов'язкові вимоги до акредитованих центрів сертифікації ключів з надання послуг цифрового підпису, обслуговування сертифікатів ключів, декларування вимог до програмних продуктів, що формують визнані в ЄС кваліфіковані підписи. Національна система електронного діловодства визначає вимоги до форматів та функцій роботи з електронними документами. Національна система електронної ідентифікації поєднує

питання інформаційної безпеки зі зручністю для користувачів, які проходять процедури ідентифікації, аутентифікації, авторизації, підписують за допомогою цифрового підпису електронні документи, ініціюють Extranet з'єднання з узгодженням ключів тощо. Якість програмних продуктів висуває обов'язкові вимоги до розробників програмного забезпечення, які гарантують дотримання повного життєвого циклу розробки програмного забезпечення, підвищують його якість та здешевлюють розробку. Комплексна система захисту інформації приводить у відповідність до світових вимог сучасний стан вітчизняної нормативно-правової бази комплексної системи захисту інформації [3].

Деякі дослідники [7] помилково ототожнюють терміни «діловодство» та «документообіг». Визначимо їх спорідненість та відмінності. Зокрема документообіг – це рух документів в установі від створення до завершення робочих процесів редагування, транспортування, візування, затвердження, виконання документів. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» визначає електронний документообіг як «сукупність процесів створення, обробка, відправлення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів, що виконуються із застосуванням перевірки цілісності та у разі необхідності з підтвердженням факту одержання таких документів» [4]. Діловодство включає повний життєвий цикл документів від створення до знищення, або передачі їх на постійне зберігання у архів. Закон України «Про Національний архівний фонд та архівні установи» характеризує діловодство як «сукупність процесів, що забезпечують документування управлінської інформації і організацію роботи із службовими документами» [8]. Електронне діловодство передбачає формалізацію вимог до повного життєвого циклу електронного документа. Умовою впровадження електронних документів стає імплементація електронного діловодства технологічними і організаційними заходами, тобто забезпечення архівного зберігання електронних документів. Таким чином, термін «діловодство» є більш ширшим за термін «документообіг» і охоплює завершальну стадію життєвого циклу документу – архівне зберігання. До архівного зберігання висуваються певні вимоги, які «регламентують бізнес-процеси, взаємодії сутність-зв'язок, потоки даних в репозиторіях, умови надходження і надання інформації в установах, забезпечення інтеоперабельності між архівними організаціями різних країн» [8]. Задача архівного зберігання ускладнюється відсутністю формату, ознаками якого є мобільність, кросплатфор-

меність, самодостатність. Проаналізуємо цю дефініцію. Термін зберігання електронних документів на електронних носіях інформації повинен дорівнюватися терміну, встановленому законодавством для паперових документів, як правило – три роки. Також потрібно забезпечити можливість відновлення електронного документа у форматі, в якому «він був створений, відправлений або одержаний» [4]. На нашу думку це визначення закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» є не зовсім коректним і ускладнює організацію обміну електронними документами. Так, наприклад, при відкритті за допомогою офісного пакету з відкритим вихідним кодом OpenOffice.org файлу з розширенням «*.doc», створеному у комерційному офісному пакеті Microsoft Office, здобуємо викривлене відображення інформації, що викликано відсутністю закладених у цих форматах правил відображення даних. При конвертуванні з одного формату в інший неможливо зберегти валідність електронного цифрового підпису, тобто гарантувати цілісність конвертованого електронного документа.

Головною ознакою документу є його самодостатність, автономність і незалежність від систем обробки інформації. Відповідно до стандарту ДСТУ 4163-2003 документ має 32 можливих реквізити: 01 – зображення Державного герба України, 02 – зображення емблеми організації або товарного знака, 03 – зображення нагород, 04 – код організації, 05 – код форми документа, 06 – назва організації вищого рівня, 07 – назва організації, 08 – назва структурного підрозділу організації, 09 – довідкові дані про організацію, 10 – назва виду документа, 11 – дата документа, 12 – реєстраційний індекс документа, 13 – посилання на реєстраційний індекс і дату документа, на який відповідають, 14 – місце видання документа, 15 – гриф обмеження доступу, 16 – адресат, 17 – гриф затвердження, 18 – резолюція, 19 – заголовок до тексту, 20 – відмітка про контроль, 21 – текст документа, 22 – відмітка про наявність додатків, 23 – підпис, 24 – гриф погодження, 25 – візи документа, 26 – відбиток печатки, 27 – відмітка про засвідчення копії, 28 – прізвище виконавця і номер його телефону, 29 – відмітка про виконання документа і направлення його до справи, 30 – відмітка про наявність документа в електронній формі, 31 – відмітка про надходження документа до організації, 32 – запис про державну реєстрацію [9]. ДСТУ 2732-2004 встановлює, що «реквізит – це зафіксована в документі інформація для його ідентифікації, організації обігу і (або) наданні йому юридичної сили» [10]. Представлені на ринку програмного забезпечення системи електронного документообігу

зберігають окремо реквізити і документи тому, що розробники систем зазвичай під документом розуміють його текст, який насправді визначено стандартом ДСТУ 4163-2003 лише як 21 реквізит. Зараз електронний документ не є самодостатнім. В сучасних системах документообігу текст документу зазвичай зберігається нарізно від реквізитів у різних полях бази даних і при «зборці» документа з контенту окремих полів бази даних відразу постає питання яке саме подання документа підписано електронним цифровим підписом. Зокрема, є можливість подання електронного документу в форматах doc, pdf, docx, rtf, html, а також потенційна можливість змінювати атрибути полів бази даних.

Відзначимо, що згідно з законом України «Про електронний цифровий підпис» створення електронного документа завершується накладанням електронного підпису і будь-які перетворення документа неможливі, навіть заміна формату без заміни контенту документа. Електронний підпис є обов'язковим реквізитом електронного документу, що гарантує його цілісність і неспростовність [5]. Більшість існуючих систем електронного документообігу не реалізує національні стандарти за форматами цифрового підпису. Однак у роботі [3] аргументовано існування незалежного, автономного, самодостатнього, кросплатформеного, придатного до довгострокового (архівного) зберігання, оснащеного цифровим підписом формату pdf, якому властива можливість організації продуктивного пошуку.

Розмаїття документальних потоків, значна кількість виконавців, джерел і користувачів інформації свідчать про визначальне значення питань автоматизації діловодства як невід'ємної складової інфраструктури електронного бізнесу. Незважаючи на достатню кількість наукових праць, присвячених питанням сучасного діловодства, та значну кількість інформаційних систем автоматизації документо-орієнтованих бізнес-процесів, представлених на ринку програмного забезпечення, існує ціла низка проблем, що потребують негайного вирішення. Зокрема, залишається проблема інтеперабельності національної системи електронних цифрових підписів. Недостатньо чіткою та послідовною залишається державна політика технічного регулювання розбудови фундаменту інфраструктури електронного бізнесу. Стратегічними напрямками розвитку сучасного діловодства являються реформування архівної справи, імплементації нормативно-правової бази електронного діловодства, підвищення ефективності пошуку інформації, автоматичне сортування та рубрикація документів, а також їх інтеграція із засобами опублікування інформації у мережі Інтернет.

Література

1. Глушков В. М. Основы безбумажной информатики / В. М. Глушков. – 2-е изд. – М. : Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит., 1987. – 552 с.
2. Коуз Р. Заметки к «Проблеме социальных издержек»: пер. с англ. / Р. Коуз. // Фирма, рынок и право. – М. : Новое издательство, 2007. – С. 150.
3. Мелашенко А. О. Електронне діловодство: монографія [Електронний ресурс] / А. О. Мелашенко, О. С. Скарлат. – Режим доступу: <http://dm.dep145.org.ua/node/1>
4. Закон України № 851-IV. – Редакція від 19.04.2014, підстава 1170-18. «Про електронні документи та електронний документообіг». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/851-15>
5. Закон України № 852-15. – Редакція від 04.02.2009, підстава 879-17. «Про електронний цифровий підпис». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/852-15>
6. Закон України № 3164-15. – Редакція від 14.01.2012, підстава 4224-17 «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3164-15>
7. Сельченкова С. В. Документообіг: аналіз та вдосконалення. / С. В. Сельченкова. // Довідник секретаря та офіс-менеджера: для державних і комерційних підприємств. – 2011. – № 3. – С. 12 – 19.
8. Закон України № 3814-12. – Редакція від 17.08.2012, підстава 5068-17 «Про Національний архівний фонд та архівні установи». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3814-12>
9. Уніфікована система організаційно-розпорядчої документації: ДСТУ 4163-2003 – [Чинний від 2003-09-01] – К. : Держспоживстандарт України, 2003. – (Національний стандарт України).
10. Діловодство й архівна справа. Терміни та визначення понять: ДСТУ 2732-2004 – [Чинний від 2005-07-01] – К. : Держспоживстандарт України, 2005. – (Національний стандарт України).

Полунін О.В.,
с.н.с., д-р психол. наук,
професор кафедри психології,
Київський національний торговельно-економічний університет

**РЕПРЕЗЕНТАЦІЯ ПЛИНУ ЧАСУ ПРИ МОДЕЛЮВАННІ
ПРИЙНЯТТЯ ІНТЕРТЕМПОРАЛЬНОГО РІШЕННЯ:
ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ПЕРЕХОДУ ВІД СИНГУЛЯРНОГО ПЛИНУ
ЧАСУ ДО МНОЖИННОСТІ ЧАСОВИХ РЕПРЕЗЕНТАЦІЙ**

В цілій низці економічних моделей час відіграє ключову роль і є віссю, відносно якої вивчаються варіації певних змінних та моделюється поведінка економічних агентів. Це стосується різних напрямів економічних досліджень, а саме моделювання довгих хвиль в економіці (Н.Д.Кондратьєв, 2002; А.В.Коротаєв, С.В.Цирель, 2009), описання зміни корисності в часі (P.Wright, B.Weitz, 1977; J.C.Mowen, M.M. Mowen, 1991; J.C.Mowen, 1992; J.L.Pendler, 1996), та також досліджень щодо часового фреймінгу рішень (G.F.Loewenstein, 1988; S.Chandran, G.Menon, 2004).

Окрему гілку досліджень, що спираються на репрезентацію часу, утворює моделювання зменшення корисності, яка була запропонована П.Самюельсоном (P.Samuelson, DU-model) ще в 1937р., але до цього часу застосовується для моделювання суб'єктивної корисності об'єктів чи пропозицій, використання яких є віддаленим в часі (Soman, D., et al., 2005). Йдеться як про грошові, так і майнові пропозиції або послуги, якими суб'єкт може скористатись для задоволення своїх потреб не відразу, а через певний проміжок часу. П.Самюельсон веде мову про зниження корисності пропозиції із плином часу. Таке зниження може описуватись формулою: $D(t) = 1/(1 + kt)$, де k – це коефіцієнт зменшення корисності, а t – це час відтермінування. В останні десятиріччя іншими авторами було запропоновано експоненціальну формулу для розрахунку зменшення корисності із плином часу. Не вдаючись в дискусії, які точаться щодо того, яка з цих функцій найкращим способом відображає результати експериментальних досліджень (Prelec, D., Loewenstein, G., 1997; Read, D., 2001; Read, D., Roelofsma, P.H.M.P., 2003), зазначимо, що обидві з них спираються на сингулярний плин часу, і жодна з них не може пояснити новий різновид темпорального фреймінг-ефекту, який нещодавно було описано в нашій публікації (Polunin, 2015). Конвенційна концепція лінійного плину часу, власне, й не припускає наявності двох різних змінних часу в одному рівнянні, та й на сьогодні вживана модель

зменшення корисності виходить із неможливості прийняття двох різних рішень щодо однієї і тієї ж грошової пропозиції, якщо часова дистанція до отримання вигоди не змінюється і всі інші параметри пропозиції також залишаються постійними.

Разом з тим, з появою наприкінці двадцятого сторіччя нового напрямку в економічних дослідженнях, а саме біхевіоральної економіки і біхевіоральних фінансів, особливого значення набуло врахування людського чинника при економічному моделюванні. В першу чергу йдеться про врахування в економічних моделях поведінкових і когнітивних особливостей індивіда чи колективу як агентів економічної діяльності. Такі моделі враховують і кількісно описують відображення людиною ключових для економіки категорій, здатність особи досягати декілька перспектив бачення пропозиції чи проблеми, когнітивні особливості процесу прийняття рішення та інше. Як вже зазначалось, однією з ключових категорій для економічної діяльності є час. Отже, психологічні особливості його відображення особою мають враховуватися при моделюванні діяльності, розгорнутої в часовому вимірі.

В математичній економіці дослідження базуються на припущенні про раціонального суб'єкта (*homo economicus*), який діє завжди у власних інтересах з метою отримання максимального прибутку. Моделювання поведінки такого суб'єкта в часі цілком спирається на концепцію сингулярного плину часу, яка прийшла в економіку із класичної ньютонівської фізики. За нею об'єкт, наприклад гроші, подається в одномірному лінійному плинні часу. Безумовно, введення сингулярного плину часу для аналізу економічних процесів і для знаходження закономірностей неодноразово виправдало себе за останні сторіччя. Але слід врахувати, що з іншого боку ряд сучасних досліджень розкривають відхилення від раціональності в опрацюванні людиною часової інформації. Йдеться як про дослідження в психології часу, так і про результати досліджень в експериментальній економіці. Один із засновників біхевіоральної економіки Р.Тейлер (R.Thaler, 1981) вказує на динамічну неконсистентність економічної поведінки людини. Льовенштайн (G.F.Loewenstein, 1988) наводить низку прикладів з темпорального фреймінгу прийняття рішення особою. Ним описані три різновиди темпорального фреймінгу прийняття рішення, які разом з тим окреслюють певні відхилення від раціональної поведінки. Трохи пізніше Льовенштайн і Тейлер (G.F.Loewenstein, R.Thaler, 1989) більш широко описують аномалії при прийнятті інтертемпоральних рішень. В подальшій публікації Льовенштайна та Прелеч (G.F.Loewenstein, Prelec, D., 1992) пропонується не тільки описання відхилень, а й пояснення ним,

виходячи із властивостей функції зменшення корисності в часі. Ш.Фредерик та колеги (Frederic, S., Loewenstein, G., O'Donoghue, T., 2002) узагальнюють перелік проблем щодо моделювання прийняття інтертемпоральних рішень, чітко вказуючи на неоднорідність властивостей часової осі. Відповідно до конвенціональної моделі сингулярного плину часу не повинен один і той самий об'єкт на однаковій часовій відстані демонструвати істотну варіативність суб'єктивної корисності, але результати експериментальних досліджень однозначно вказують на наявність такої варіативності, яка до того ж є статистично значимою. В тому числі і результати досліджень різних видів темпорального фреймінг-ефекту вказують на істотні розбіжності в оцінюванні пропозиції особою залежно від описання часу реалізації пропозиції. Йдеться саме про вплив описання, позаяк з математичної точки зору формальні часові параметри залишаються практично незмінними, що і є основою фреймінг-ефекту.

Описуючи різноманітні відхилення від раціональної поведінки в часовому вимірі, дослідники однак не порушують питання про можливість співіснування кількох репрезентацій плину часу в когнітивній системі, які й можуть спричиняти принаймні частину згадуваних девіацій. Найближче до ідеї про наявність принаймні двох репрезентацій плину часу підходять Д.Рід та колеги (Read et al. 2005). Вони експериментально довели розбіжності у впливі на прийняття інтертемпорального рішення способу подання часової дистанції, а саме як відрізка часу, чи як календарної дати, яка відповідає тій самій часовій відстані. В їхньому досліді випробуванням пропонувалась певна сума грошей, яку вони могли отримати через певний час. Але представлення цього відрізка часу було подвійним: (а) як дати в календарі і (б) як період в тижнях. Відповідно до моделі зменшення корисності в часі вираховувався коефіцієнт зменшення корисності для грошової одиниці. Але, як показали результати, у випадку, коли майбутнє отримання грошей подається як дата з календаря, зменшення корисності грошей описується істотно меншим коефіцієнтом втрати. Коли ж відстань до отримання грошей подається як відрізок часу, в тижнях або місяцях, тоді коефіцієнт втрати корисності тієї ж суми грошей є істотно більшим. Відповідно змінюються і параметри функції зменшення інтертемпоральної корисності пропозиції. Означені два способи подання інформації про час реалізації пропозиції мали б наштовхнути авторів на припущення про існування двох різних когнітивних репрезентацій плину часу. Однак ці дослідники, ймовірно під впливом конвенційного уявлення про сингулярність плину часу, не ставлять питання про

можливість співіснування декількох репрезентацій плину часу як причину описаного ними ефекту. Вони намагаються пояснити цю розбіжність різним способом сегментації часового інтервалу, але на наш погляд, залишають його скоріш непоясненим. При цьому вони застерігають, що часовий вимір людської поведінки може містити феномени, які не описуються існуючою моделлю зменшення корисності.

В межах біхевіоральної економіки М.К.Чен (M.K.Chen, 2013) продемонстрував наявність стійкого зв'язку між способом подання майбутнього часу в мові і економічною поведінкою широких верств населення, а саме їх рівнем заощаджень, інвестиціями в пенсійне забезпечення та схильністю до ризикованої поведінки. В своєму дослідженні він вивчав як впливає подання майбутнього часу в мові на економічну поведінку населення, а саме на майбутньоорієнтовану поведінку. З позиції лінгвістики вирізняються мови із майбутнім вираженням спеціальною формою допоміжного дієслова, наприклад, «завтра буде йти дощ» та мови, де майбутнє подається за допомогою лише прислівника і дієслова в теперішньому часі, наприклад, «завтра йде дощ». Прикладом таких мов можуть бути французька і фламандська, та багато інших мов. В останньому прикладі («завтра йде дощ») майбутнє сильніше асоціюється із теперішнім часом, бо дієслово вживається в теперішньому часі і немає другого допоміжного дієслова для формування майбутнього часу. Як показали результати дослідження, прийняття інтертемпоральних рішень істотно залежить від способу подання майбутнього в мові. Досліджувані, які послуговуються мовою, в якій майбутнє сильніше асоціюється з теперішнім, мають більше грошових заощаджень, виходять на пенсію більш багатими, менше палять (куріння розглядається як шкода здоров'ю і тому як негативна інвестиція в майбутнє), з більшою вірогідністю займаються безпечним сексом, більше приділяють уваги здоров'ю і менше схильні до ожиріння. Порівняння проводилось для домогосподарств із однаковими показниками за багатьма іншими параметрами. Отже, на наш погляд, існує підґрунтя для припущення, що в основі розбіжностей в економічній поведінці і в основі відхилень від консистентності економічної поведінки в часовому вимірі лежить здатність когнітивної системи генерувати декілька різних репрезентацій плину часу. Ці репрезентації часу різняться у своїх властивостях і, відповідно, по-різному впливають на формування картини світу, на суб'єктивне бачення пропозицій і в остаточному результаті на поведінку суб'єктів економічної діяльності.

Мета нашого дослідження полягає в обґрунтуванні переходу від сингулярного плину часу до множинних репрезентацій плину часу, які мали б використовуватись для моделювання інтертемпоральних рішень в економіці, в тому числі і для моделювання рішень споживачів, рішень щодо інвестицій та й, можливо, при моделюванні волатильності цінних паперів.

Когнітивна репрезентація плину часу: від сингулярності до множинності.

Як дослідження попередників із часового фреймінгу прийняття рішення (Chandran, Menon, 2004; Loewenstein, 1988; Loewenstein, Elster, 1992; Mazur, 1987; Prelec, Loewenstein, 1997), так і результати викладені М.К.Ченом (2013), щодо впливу репрезентації майбутнього в мові на економічну поведінку, а також лінгвістичні дослідження подання часу в мові (К.М.Jaszczolt, 2009) вказують на можливість співіснування різних когнітивних репрезентацій плину часу. Крім наведених підстав припускати здатність когнітивної системи до продукування більш ніж однієї репрезентації плину часу існують й такі, що походять з наших власних досліджень.

В останні роки нами було поставлено низку експериментальних досліджень (Polunin, 2009, 2011, 2010; 2013, 2014, 2015, 2016; Полунін, 2011), на підставі яких пропонується теза про генерування когнітивною системою множини різних за властивостями репрезентацій плину часу. Кожна з цих репрезентацій часу завдяки специфічним властивостям чинить свій вплив на когнітивну репрезентацію об'єкта вибору чи економічної пропозиції. Наприклад, деякі репрезентації часу збільшують проксимальність віддаленого в часі об'єкта. Інші навпаки зберігають його віддаленим. Завдяки цій різниці між репрезентаціями плину часу один і той самий об'єкт, наприклад запропонована кількість грошей, може змінювати привабливість для суб'єкта, залежно від того, в якій репрезентації плину часу його подано на даний момент. Саме ці розбіжності слугують підґрунтям для нового різновиду часового фреймінгу (Polunin, 2015). Зазначимо, що на відміну від М.К.Чена (2013) нами було експериментально продемонстровано співіснування різних репрезентацій плину часу у носіїв однієї і тієї ж мови в межах одного культурного простору.

Виходячи з того, що одна і та сама репрезентація плину часу не може демонструвати різні властивості за однакових експериментальних умов, ми висуваємо тезу про множинність когнітивних репрезентацій часу. В цілому в нашому підході час розглядається як фундаментальна категорія, яка генерується когнітивною системою для покращеного

моделювання середовища, як інструмент когнітивного контролінгу, що допомагає формувати як поведінку окремого індивіда, так і груп. Означена функція власно і є сенсом введення часу в картину світу з боку когнітивної системи.

Наведена низка експериментальних досліджень окреслює множини можливих репрезентацій плину часу, а саме ситуаціонального і пропозиціонального (Polunin, 2015). Різниця між ситуаціональним і пропозиціональним плином часу полягає в ступені проксимальності об'єкта. Саме завдяки ній і виникає новий різновид темпорального фреймінг-ефекту. Попри математичну однаковість всіх параметрів – часової віддаленості, модусу часу, параметрів оцінюваного об'єкта – в ситуаціональному плинні часу об'єкти сприймаються як більш близькі для спостерігача, відповідно, наприклад, грошова пропозиція зроблена в ситуаціональному часі буде більш привабливою для особи. В пропозиціональному ж плинні часу об'єкт сприймається як більш віддалений, а тому, наприклад, та ж сама грошова пропозиція буде вже менш привабливою для особи, і відповідно з меншою вірогідністю буде нею прийнята. Ці дві репрезентації різняться також в своїх динамічних якостях. При поданні грошової суми в пропозиційному плинні часу по мірі зростання часової дистанції вона істотніше втрачає привабливість ніж, коли така ж сама сума грошей подається на тій самій часовій дистанції, але в ситуаціональному часі.

Для доведення розбіжностей між цими двома репрезентаціями часу їх було суміщено на одному проміжку часу. В експерименті проблемна ситуація стосувалась майбутньої грошової винагороди, але відстань до майбутньої події комбінувалась частково із часу, що плине як ситуаціональний, і відрізка часу, що плине як пропозиціональний. Особі треба було вирішити, чи приймає вона грошову винагороду за означених умов. Результати дослідження в цьому випадку також вказують на істотні розбіжності між згаданими двома репрезентаціями плину часу, кожна з них по-різному впливає на привабливість грошової пропозиції.

Разом з тим ми виокремлюємо плин часу, що моделюється від першої і третьої особи (Polunin, 2014, 2016). Когнітивна система утворює окремі репрезентації плину часу для самої себе і для уявної сторонньої особи. Ці репрезентації плину часу також різняться у своїх властивостях, а отже і об'єкт, наприклад, однакова грошова пропозиція, «поміщена» в ці репрезентації плину часу демонструє різний рівень привабливості, та відповідно, виникає різна готовність її прийняти. Як показало наше дослідження, по-різному репрезентації плину часу від першої і третьої особи впливають також на маніфестацію класичного фреймінг-ефекту

щодо заощадження грошей – проблема «калькулятор і піджак», яку було описано А.Тверським і Д.Канеманом (Tversky, Kahneman, 1981). При поданні двох абсолютно однакових, але відносно різних грошових пропозицій в плині часу для третьої особи означений фреймінг-ефект елімінується в теперішньому часі, але він відроджується при поданні пропозицій в минулому і майбутньому модусах часу. Для плину часу від першої особи спостерігається інша динаміка маніфестації даного фреймінг-ефекту. Отже, й цей результат свідчить на користь істотних розбіжностей між репрезентаціями плину часу від першої та третьої осіб.

Ситуаціональний і пропозиційний плин часу, та плин часу від першої і третьої особи утворюють дві пари різних репрезентацій часу. Разом з тим, як показало наше останнє дослідження (Polunin, 2016), в межах ситуаціонального плину часу можна виокремлювати плин часу від першої і третьої особи. Йдеться про те, що існує ситуаціональний плин часу від першої особи і ситуаціональний плин часу від третьої особи. Розбіжності між ними позначаються на динаміці темпорального фреймінг-ефекту описаного нами раніше (Polunin, 2015). Більш ранішні наші дослідження (Polunin, 2013, 2014) вказують на можливість виокремлення і в межах пропозиціонального плину часу його двох різновидів: від першої і третьої особи, які також мають різні властивості.

До того ж нами було виділено і описано низку інших темпоральних процесів, які стосуються виключно пропозиції і є різновидами пропозиціонального плину часу із характерними властивостями. Йдеться про старіння в минулому, відкритість минулого, бар'єр нульової вірогідності в майбутньому, старіння в майбутньому (Polunin, 2009, 2011). Кожна з цих репрезентацій плину часу відображає певний темпоральний процес, в якому відбуваються зміни об'єкта прийняття рішення, в нашому випадку певної суми грошей. Отже, як темпоральний процес ми розуміємо зміну когнітивної репрезентації об'єкта, при цьому ця зміна відбувається під впливом уяви особи про плин часу. Слід зазначити, що й особа сама може бути об'єктом, який «плине» в часі. Це вказує на можливість існування суб'єкт-центрованої репрезентації плину часу (Полунін, 2011). В суб'єкт-центрованому часі в першу чергу виникає зміна само-репрезентації суб'єкта як функція від часової відстані. В цілому ж репрезентації плину часу можуть класифікуватись як: суб'єкт-центровані, ситуаціональні, об'єкт-центровані або пропозиціональні, та низка інших, які визначаються часовими параметрами пропозиції, які описують реляції між подіями і пропозиціями в часі, наприклад, як старіння в майбутньому модусі часу. Означені

репрезентації плину часу різняться своїми властивостями, а тому по-різному впливають на привабливість однієї і тієї ж пропозиції, а отже і на готовність суб'єкта її прийняти. Наголосимо, що на відміну від досліджень М.К.Чена (2013) нами було продемонстровано існування різних репрезентацій плину часу в межах однієї культури, але так само як в дослідженні М.К.Чена вони можуть бути основою для варіацій в економічній поведінці суб'єктів.

Згадувані авторські дослідження в основній масі стосувались прийняття рішення щодо грошового заощадження. Отже, окрім філософського та психологічного виміру означена реконцептуалізація часу є релевантною для моделювання інтертемпоральних рішень в економіці і фінансах. Запропонована множинність когнітивних репрезентацій часу вимагає перегляду формули для розрахунку зменшення корисності в часі, яка в своїй сутності зазнала невеликих змін і використовується від першої половини минулого сторіччя (див. DU model, P.Samuelson, 1937). Замість сингулярної змінної часу ця формула має враховувати можливість застосування різних репрезентацій плину часу із різними властивостями. Кожна інтертемпоральна пропозиція має контролюватись на наявність різних репрезентацій часу, і кожна з них має враховуватись із властивим для неї коефіцієнтом втрати корисності. Залишаючи осторонь дискусію прихильників моделювати зменшення корисності експоненціальною або гіперболічною функцією, як приклад звернімося до одного із різновидів гіперболічної функції. Розглянемо як вона мала б виглядати з урахуванням тези про множинність когнітивних репрезентацій плину часу. Ш.Фредерик з колегами (Frederick, Loewenstein, O' Donoghue, 2002) виділяє три найбільш розповсюджені формули для розрахунку гіперболічного зменшення корисності: (1) $D(t) = 1/t$, де t дорівнює тривалості часової затримки (Ainslie, 1975); (2) $D(t) = 1/(1 + kt)$, де k – це коефіцієнт зменшення корисності (Herrnstein, 1981; Mazur, 1987); та (3) $D(t) = 1/(1 + \alpha t)^{\gamma/\alpha}$, це генералізована гіперболічна функція зменшення корисності, де обидва параметри $\alpha, \gamma > 0$, коефіцієнт α визначає «на скільки функція відхиляється від постійності в зменшенні корисності», параметр γ відображає часову характеристику позитивно пов'язану із одномоментним зменшенням корисності (Loewenstein & Prelec, 1992). Після врахування множинності репрезентацій плину часу, наприклад, друга формула набуває вигляду: $D(t) = D_1/(1 + k_1 t_1) + D_2/(1 + k_2 t_2) + D_3/(1 + k_3 t_3) + D_i/(1 + k_i t_i)$. Як D_i позначено парціальні зменшення корисності під впливом i -ої репрезентації плину часу, що відбулась на інтервалі t_i та, яку описує k_i коефіцієнт зменшення корисності. Зазначимо, що за наявності в

описанні проблемної ситуації декількох розрізнених інтервалів в межах однакової репрезентації плину часу має відбуватись ще й додаткова сумація за кількістю таких інтервалів. З одного боку це виглядає як ускладнення формули, але воно враховує особливість представлення плину часу людиною і з більшою вірогідністю відбиватиме дійсне зменшення корисності об'єкта чи пропозиції віддалених в часі від теперішнього моменту. До того ж за наявних сьогодні технічних можливостей врахування множинності когнітивних репрезентацій плину часу не є істотною проблемою. Важливим ще до застосування нової формули залишається вірне виокремлення відрізків часу, які моделюються через застосування різних репрезентацій плину часу. Має місце також потреба в подальших експериментальних дослідженнях із поглибленої специфікації властивостей окремих репрезентацій плину часу.

Висновки. Ричард Тейлер (R.H.Thaler, 2000), один із батьків біхевіоральної економіки, в своїй статті «From Homo Economicus to Homo Sapiens» зазначає: «економісти вивчатимуть людське мислення» («Economists will study human cognition»). Завдяки цьому покращуватимуться моделі економічної поведінки і розуміння чинників, які на неї впливають. З свого боку й психологи мають зробити внесок у вивчення особливостей людської поведінки, тим більше що саме дослідження поведінки є однією із першочергових задач психології. Напрацювання фахівців в галузі економічної психології і сучасні дослідження з когнітивної психології, наприклад щодо прийняття рішення, могли б відкрити нові ракурси на окремі питання, які ставляться економістами. В цьому сенсі запропонований перехід від моделювання інтертемпоральних рішень в межах сингулярного плину часу до використання множинних репрезентацій часу являє собою один із прикладів можливої співпраці між психологами і економістами, в першу чергу з представниками біхевіоральної і експериментальної економіки. Позаяк людина є центральним елементом економічних відносин, результати її вивчення, в тому числі і з психологічної перспективи, можуть бути корисними для розуміння цілої низки економічних явищ і закономірностей.

В низці експериментальних досліджень нами було продемонстровано, що варіації в суб'єктивній корисності одного і того ж самого об'єкта, що пропонується за однакових умов, на однакової часовій відстані може пояснюватись впливом різних репрезентацій плину часу. Отже, нагальним стає перехід від конвенціонального сингулярного плину часу до множинності когнітивних репрезентацій плину часу і відповідно до врахування різних репрезентацій плину часу

при моделюванні інтертемпоральної економічної поведінки, а саме щодо прийняття інтертемпоральних рішень споживачами, інвесторами, управлінцями. Істотним при цьому є те, що сприйнята корисність, наприклад грошей, які пропонуються особі через певний відрізок часу залежить не тільки від тривалості часового інтервалу, а й від того, якими репрезентаціями часу цей інтервал буде представлено, бо кожна з них у свій особливий спосіб змінює привабливість пропозиції.

Множинність когнітивних репрезентацій плину часу створює також підґрунтя для виявлення нових різновидів часового фреймінг-ефекту (Polunin, 2015). Такі ефекти уособлюють реальні відхилення від раціональної поведінки суб'єкта з перспективи математичного моделювання. Разом з тим вони окреслюють напрями подальшого розвитку моделей з метою підвищення їх відповідності справжній поведінці суб'єктів економічної діяльності.

Зазначимо й деякі обмеження щодо висунутої пропозиції. На сьогодні вести мову про використання множинності часових репрезентацій для аналізу розгортання економічних процесів на тривалих часових інтервалах поки було б передчасним. Для цього більше придатний сингулярний лінійний час, що однак в перспективі не виключає розроблення аналітичного інструментарію, який спиратиметься на множинність когнітивних репрезентацій плину часу.

Література

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избр. тр. / Сост. Ю.В.Яковец. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
2. Коротаев А.В., Цирель С.В, Кондратьевские волны в мировой экономической динамике // Системный мониторинг. Глобальное и региональное развитие / Ред. Д.А.Халтурина, А.В.Коротаев. – М.: Либроком/ URSS, 2009. – С. 189–229.
3. Полунін, О.В. Переживання людиною плину часу: експериментальне дослідження: [монографія]. – К.: Гнозис, 2011. – 360 с.
4. Chandran, S., Menon, G., 2004, When a Day Means More than a Year: Effects of Temporal Framing on Judgments of Health Risk. *Journal of Consumer Research*, 2004, Vol. 31, No. 2. – 375-389.
5. Chen, M.K. The Effect of Language on Economic Behavior: Evidence from Savings Rates, Health Behaviors, and Retirement Assets. *American Economic Review* 2013, vol. 103 (2). – 690-731.

6. Frederic, S., Loewenstein, G., O'Donoghue, T., Time discounting and time preference: A critical Review. *Journal of Economic Literature*, 2002, vol. 40, No. 2. – 351-401.
7. Jaszczolt, K.M. *Representing Time: An Essay on Temporal Modality*. 2009. Oxford: Oxford University Press.
8. Loewenstein, G., Elster, J. (ed.), *Choice over time*. NY: Russell Sage Foundation, 1992.
9. Loewenstein, G., Prelec, D., Anomalities in intertemporal choice: evidence and an interpretation. // *The Quarterly Journal of Economics*, 1992, Vol. 107, iss. 2. – P. 573-597.
10. Loewenstein, G.F., Frames of mind in intertemporal choice. // *Management Science*, 1988, Vol. 34, No. 2. – P. 200-214.
11. Loewenstein G., & Thaler, R. H. Anomalies: Intertemporal choice. // *Journal of Economic Perspectives*, 1989, 3(4). – P. 181-193.
12. Mazur, J., An adjustment procedure for studying delayed reinforcement. / M. Commons, J. Mazur, J. Nevin, and H. Raiffa, (eds.), *The effect of delay and intervening events on reinforcement value*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 1987. – P.55-73.
13. Pendler, J. L., Discount rates and credit markets: Theory and evidence from rural India. // *Journal Development Economics*, 1996, 50(2). – P. 257-296.
14. Polunin, O., Temporal dimension of the framing effect in topical mental accounting. *Studia Psychologica*, 2009, vol. 51, No. 4. – P.343-355.
15. Polunin, O., 2011, Temporal processes in the topical mental accounting // *Studia Psychologica*, vol. 53, No. 3. – P.275-291.
16. Polunin, O., 2013, Aging of monetary saving proposition formulated from the first- and the third-person perspective as factor modulating the framing effect // *Studia Psychologica*, vol. 55, No. 2. – P.123-138.
17. Polunin, O., The first- and the third-person perspective on monetary saving proposition made in future time mode. // *Studia Psychologica*, 2014, vol. 56, № 4. – P. 253-265.
18. Polunin, O., 2015 Cognitive representation of situational and propositional time flow as basis for temporal framing effect in future time mode // *Studia Psychologica*, 57(1) – P.5-20.
19. Polunin, O. Impact of situational and propositional time flow on monetary saving proposition made in the first- and the third-person perspective // *Studia Psychologica*, vol. 58, № 3, P. 171-183.
20. Prelec, D., Loewenstein, G., Beyond time discounting // *Marketing Letters*, 1997, N8. – P.97-108.

21. Read, D., Is Time-Discounting Hyperbolic or Subadditive? // Journal of Risk and Uncertainty, 2001, vol. 23:1. – P.5-32.
22. Read, D., Frederick, S., Burcu, Orsel, B., Rahman, J., Four Score and Seven Years from Now: The Date/Delay Effect in Temporal Discounting. // Management Science, 2005, Vol. 51, No. 9. – P.1326-1335.
23. Read, D., Roelofsma, P.H.M.P., Subadditive versus hyperbolic discounting: A comparison of choice and matching. // Organizational Behavior and Human Decision Processes, 2003, vol. 91. – P.140-153.
24. Samuelson, P. A note on measurement of utility // Review of Economic Studies, 1937, N 4. – P.155-161.
25. Thaler, R.H., Some empirical evidence on dynamical inconsistency. // Economic Letters, 1981, 8. – P. 201-207.
26. Thaler, R.H. From Homo Economicus to Homo Sapiens // Journal of Economic Perspectives, 2000, Volume 14, Number 1. – P. 133–141.
27. Tversky, A., Kahneman, D. The framing of decisions and the psychology of choice. // Science, 1981, 211. – P.453-458

Рязанцева В.В.,

канд. фіз.-мат. наук, доцент,

Київський національний торговельно-економічний університет

ОЦІНКА ВАРТОСТІ БАНКУ

Одним з фундаментальних напрямів дослідження в теорії та практиці діяльності фінансово-кредитної установи є управління її вартістю. В умовах, інтеграції України до європейського простору, засвоєння міжнародних методик визначення вартості бізнесу та застосування сучасної системи вартісно-орієнтованого менеджменту є аналітичним елементом підвищення інвестиційної привабливості компаній, ознакою їх успішної діяльності.

Питання управління вартістю є надзвичайно актуальним в практичній діяльності банку. Досвід розвитку банківської системи свідчить, що вартість банку має вирішальне значення не лише тоді, коли він стає об'єктом ринкових процесів, а і під час управління ним.

Постійна конкуренція на ринку банківських послуг обумовлює важливість питань пов'язаних з ефективним функціонуванням капіталу банків, яке б дозволило їм при одночасному забезпеченні ліквідності і

фінансової стабільності отримувати прибуток. В теперішній час, коли особливо гостро звучить проблема величини, якості, ефективного функціонування капіталу банку, необхідно чітко визначати його кількісні та якісні характеристики, вміти обчислювати узагальнену оцінку, користуючись різними підходами.

Головною метою стратегічного банківського менеджменту є збільшення ринкової вартості банку. Проблеми пов'язані з визначенням вартості банків розглядалися у працях багатьох вітчизняних та закордонних науковців. Вагомий внесок в розвиток теоретичних основ оцінки вартості банків внесли зарубіжні фахівці, зокрема: Є. Брігхем, А. Дамодаран, Д. Капрі, Р. Келлі, Т. Коллер, Т. Коупленд, М. Міллер, Ф. Модільяні, Дж. Мурін, А. Раппопорт, П. Роуз та ін. Серед вітчизняних авторів слід зазначити роботи Е. Будицького, З.Васильченка, А.Грязнової, І.Івасива, І.Никонової, К. Решоткіна, В.Рутгайзера, М.Федотової та інших.

Існує три загальновідомих підходи до оцінки компаній, в тому числі до оцінки вартості банків:

- витратний підхід, тобто сукупність методів оцінки вартості об'єкта, що спираються на визначення затрат для даного об'єкта (скоригована балансова вартість);
- порівняльний підхід як сукупність методів оцінки, заснованих на порівняння об'єкта з аналогічними об'єктами, по відношенню до яких існує інформація про ціни угод з ними;
- доходний підхід – сукупність методів оцінки, основаних на визначенні очікуваних доходів від об'єкта оцінки.

Незважаючи на значну кількість наукових розробок по проблемам оцінки вартості банку залишаються не вирішеними питання, пов'язані з визначенням вартості власного капіталу банку з врахуванням ризику в рамках різних підходів та пошук практичних рішень щодо вдосконалення системи розрахунків по визначенню оцінки вартості банку.

Метою проведеного дослідження є визначення інструментів оцінки вартості бізнесу на основі витратного, порівняльного та доходного підходів та апробація їх застосування до основ діяльності банку. Оцінці підлягає 100% звичайних акцій банку. Всі розрахунки по визначенню вартості об'єкта оцінки виконані на 01.01.2016 року. На основі апробованих методик спрогнозувати його вартість на майбутні періоди.

Результати дослідження. В якості об'єкта оцінки обрано публічне акціонерне товариство «Державний ощадний банк України» (АТ «Ощадбанк»), що є членом Асоціації українських банків, функціонує в

різних містах України і має типові позиції в порівнянні з іншими представниками банківської системи країни.

Предметом дослідження є економічні відносини, які виникають в процесі формування ринкової вартості банку та в процесі оцінки вартості його капіталу.

Застосування витратного підходу в першу чергу обумовлено необхідністю обчислення ринкової вартості чистих активів банку, яка в подальшому використовується для оцінки в рамках синтетичної моделі, а саме в моделі Ольсона. Іноді витратний підхід називають оцінкою вартості на основі активів компаній (asset valuations). Оцінка вартості бізнесу на основі витратного підходу припускає визначення таких видів вартості: вартість наявного бізнесу банку (going concern), з одного боку, та ліквідної вартості, – з іншого. Крім того, для оцінки вартості банку в рамках витратного підходу визначають нормативну розрахункову вартість та спеціальну вартість [5]. Ринкова вартість власного капіталу комерційного банку при витратному підході (метод чистих активів) буде визначатися як різниця між ринковою вартістю активів, переоцінених з урахуванням інфляції, кон'юнктури ринку, ліквідності та ринкової вартості зобов'язань банку.

Необхідно також відзначити, що, незважаючи на жорстку регламентацію діяльності банків, оцінка ринкової вартості їхніх активів, як і власного капіталу – це процес трудомісткий, бо він потребує детального розкриття внутрішньої інформації з кожної банківської статті [6]. Витратний підхід розкриває раніше здійснені витрати на створення власних активів або зобов'язань, але він не враховує майбутні фінансові потоки, які генеруються даними активами. Крім того, у практиці оцінки вартості банку є нерозв'язана проблема оцінки прихованих активів. Деякі автори вважають, що витратний підхід має доповнюючий характер щодо результатів, отриманих у рамках інших підходів. Так, О. Грегорі доводить: «Оцінка активів звичайно розглядається як «вторинна» інформація або для моделі альтернативних витрат» [7]. Головна мета застосування цієї моделі, на думку Д. Фішмена й співавторів, полягає в оцінці вартості активів при гіпотетичних умовах їхнього можливого продажу [8].

Сутність витратного підходу полягає в тому, що банк розглядається як майновий комплекс, який використовується для здійснення банківської діяльності. Вартість банку визначається шляхом переоцінки ресурсів, що були витрачені на створення банку. Для проведення розрахунків використовуються дані балансу на дату оцінки.

Найбільш поширеними методами витратного підходу є метод чистих активів та метод ліквідаційної вартості банку.

В рамках витратного підходу будемо користуватися методом накопичених чистих активів, оскільки оцінюванню підлягає банк як безперервно функціонуюче підприємство. Аналіз проведено на основі форми звітності «Баланс» за IV квартал 2015 року [9].

Результати отримані незалежними аудитором фінансової звітності АТ «Ощадбанк» за рік, який закінчився 31 грудня 2015 року. Відображають реальну вартість матеріальних активів банку на дату визначення вартості. Для визначення вартості чистих активів скористаємося відкоригованими згідно висновків незалежних аудиторів статтями балансу [9]. Результати розрахунку вартості бізнесу банку методом чистих активів дозволяють зробити висновок, що вартість пакету акцій АТ «Ощадбанк» 100% статутного капіталу станом на 01.01.2016 року, обчислена в рамках витратного підходу, складає 17 035 193 тис. грн.

В практичній діяльності широкого застосування до оцінки вартості набув порівняльний підхід. Більшість досліджень власного капіталу банку базуються на мультиплікаторах, а також на групах зіставимих банків. Популярність порівняльного підходу пояснюється тим, що оцінку по мультиплікаторам та банкам-аналогам можна провести з значно меншою кількістю припущень і значно швидше у порівнянні з оцінкою через дисконтування грошових потоків, яка використовується у рамках дохідного підходу. Крім того, використання банків-аналогів дає можливість об'єктивно оцінити діючий бізнес з урахуванням реальної ринкової ситуації. Фактично на основі порівняльного підходу, в цілому, буде приводити до значень цінності, які знаходяться ближче до ринкового курсу ніж оцінка через дисконтування грошових потоків [2].

Оцінка вартості банку в рамках порівняльного підходу була проведена з використанням методу угод. Підбір банків-аналогів проведено на основі статистичної інформації про обсяги укладених біржових угод на фондовій біржі ПФТС (показники НКЦПФР) за шість місяців, що передують даті оцінки, тобто за період з липня по грудень 2015 року [10].

Зауважимо, що сукупні акти банків-аналогів, які були зіставленими за розміром з активами АТ Ощадбанк (відрізняються менше ніж у 5 разів), тому на першому етапі всі ці банки були залишені для порівняння.

На наступному етапі була проаналізована діяльність банків за співвідношенням сукупних активів та власного капіталу. Цей показник характеризує структуру капіталу та ефективність використання власних коштів. Для нормально функціонуючого банку власний капітал має складати приблизно 10% від суми активів. В результаті проведеного аналізу три банки були виключені з розгляду.

Для відібраних банків-аналогів були розраховані мультиплікатори ціна/активи і ціна/власний капітал, які враховують частку у загальному обсязі торгів. Банки з нетиповими мультиплікаторами, а саме такими, що приймають максимальне та мінімальне значення з отриманих оцінок, були виключені з вибірки.

В результаті обчислене методом угод середньозважене значення мультиплікатора ціна/активи становить 0,17 та середньозважене значення мультиплікатора ціна/власний капітал становить 1,2.

Для визначення оцінка вартості банку в рамках порівняльного підходу необхідно відповідний фінансовий показник банку зважити (помножити) на обчислений мультиплікатор та усереднити отримані варіанти.

Отримана таким чином, вартість пакету акцій АТ «Ощадбанк» 100% Уставного капіталу станом на 01.01.2016 року, обчислена в рамках порівняльного підходу, складає 17 204 038 тис. грн.

На наступному кроці дослідження проведемо оцінку вартості капіталу банку на основі дохідного підходу.

Синтетична модель Блека-Шоулза [5] є важливим інструментом оцінки опціонів в сучасних умовах. За цією моделлю вартості банку (P) розглядається як вартість колл-опціону, що складається з активів та забор'язань банку та обчислюється за формулою:

$$P = S \cdot N(d_1) - X \cdot e^{-r_t \cdot t} \cdot N(d_2),$$

де S – ринкова вартість активів;

X – вартість забор'язань;

r_t – безризикова відсоткова ставка за період t ;

t – дюрація борга;

$N(d_1)$, $N(d_2)$ – кумулятивні стандартні нормальні (або гауссовські) щільності розподілу ймовірності;

$$d_1 = \left[\ln\left(\frac{S}{X}\right) + \left(R_t + \frac{\sigma^2}{2}\right) \cdot t \right] / \sigma \cdot \sqrt{t}$$

$$d_2 = \left[\ln\left(\frac{S}{X}\right) + \left(R_t - \frac{\sigma^2}{2}\right) \cdot t \right] / \sigma \cdot \sqrt{t} = d_1 - \sigma \cdot \sqrt{t},$$

σ – волатильність або середньоквадратичне відхилення вартості акцій банків-аналогів за період t . Оскільки операції на ринку акцій банків не дуже активні, то доцільно прийняти стандартне значення волатильності $\sigma=0,25$.

Безризикову відсоткову ставку на момент проведення оцінки приймемо на рівні 9,19% (5,19%+4%). Обчислена як ставка LIBOR строком на один рік за даними сайту [11], ставка LIBOR 1-уеаг на грудень 2015 року складає 5,19%. Враховуючи премію за ризик (для України в теперішній період вона змінюється в діапазоні від 3% до 5%, тому була взята середня оцінка в розмірі 4%). Отже, $r_t=0,0919$.

Дюрація борга або час за який обертається заборгованість ПАТ Ощадбанк була визначена на основі середньозваженого строку погашення забор'язань та знаходиться на рівні $t=0,4$ року.

Ринкова вартість активів S для банку обчислюється виходячи з даних, отриманих в рамках оцінки методом чистих активів без будь-яких змін. Показник X можна визначати по балансовій оцінці, оскільки забор'язання вже підлягають дисконтуванню шляхом приведення до поточного моменту часу за допомогою безризикової ставки. Виходячи з величина активів та забор'язань АТ Ощадбанк згідно з річною фінансовою звітністю за 2015 рік, оцінена вартість 100% власного капіталу в рамках моделі Блека-Шоулза складає 17 355 074 тис. грн.

Наступним етапом дослідження є проведення додаткової оцінки вартості власного капіталу банку на основі моделі Ольсона [5], яка має наступний вигляд:

$$P = b_t + a_1 \cdot x_t + a_2 \cdot v_t,$$

де b_t – балансова вартість банку або його чисті активи;

x_t – аномальний дохід або різниця між реально отриманою інвесторами віддачею на капітал та очікуваною віддачею, тобто віддачею з урахуванням ставки дисконтування;

v_t – параметр, що характеризує прогноз аномальних доходів, враховуючи їх динаміку;

$$a_1 = \omega / (1 + r_t - \omega); \quad a_2 = (1 + r_t) / (1 + r_t - \omega) \cdot (1 + r_t - \gamma).$$

r_t – ставка дисконтування;

ω і γ – показники затухання аномального доходу (емпірично задані параметри).

Розрахуємо всі показники притаманні моделі Ольсона. При обчисленні ставки дисконтування застосуємо кумулятивний підхід, оскільки модель CAPM має обмеження властиві для банків. За основу візьмемо безризикову ставку доходності $r_f=9,76\%$ (яка була визначена вище в рамках моделі Блека-Шоулза) та додамо до неї ризик інвестування в конкретний банк. На цей ризик впливають наступні фактори: якість менеджменту, розмір банку, його фінансова структура, товарна і територіальна диверсифікація, диверсифікація клієнтури, рівень прибутковості і ступінь прогнозованості та інші особливі ризики. Зауважимо, що у відповідності до практики оцінки, величина кожного фактору ризику може змінюватися в межах від 0% до 5%.

Конкретний розмір поправок для названих вище факторів ризику визначається на основі проведених соціологічних досліджень інвесторів та інтерв'ю з менеджментом банку. Систему критеріїв за якими проводилась оцінка якості менеджменту та кількісні значення критеріїв для них (кількісна оцінка) представимо у вигляді табл. 1.

Таблиця 1

Система критеріїв для оцінки якості менеджменту

№	Критерій	Діапазон балів	Оцінка банку
1	Наявність у банка системи менеджмента (сертифікованість за системою управління якістю, належність керівництва банку до конкретної школи менеджменту, сприяння керівництва організації системи менеджмента, тощо)	0 – 10	7
2	Наявність у штаті банка професійних менеджерів (по роботі з персоналом, по роботі з громадськістю, сертифікованих фінансових менеджерів, тощо)	0 – 10	8
3	Наявність чіткої структури організації та відповідальності за її удосконалення	0 – 10	8
4	Наявність детальних та повних схем просування банківських продуктів та під продуктів (окремо по кожній послuzі та в цілому по направленням діяльності банка)	0 – 10	6
5	Наявність у працівників банка письмових посадових інструкцій	0 – 10	9
6	Наявність практики регулярного проведення зборів трудового колективу та (або) керівництва для обговорення результатів діяльності і розробки основних напрямків роботи: - нарада керівництва;	0 – 3 0 – 4	1 1

Закінчення табл. 1

№	Критерій	Діапазон балів	Оцінка банку
	- збори всередині підрозділу банку для підведення підсумків, надання інформації від керівництва, визначення напрямків роботи підрозділу, тощо; - збори трудового колективу для підведення підсумків роботи в цілому та визначення напрямків подальшої діяльності.	0 – 3	1
7	Наявність доступної всім співробітникам системи показників діяльності окремих підрозділів та банку в цілому	0 – 10	1
8	Наявність системи заохочень (та стягнень) співробітників і практика її застосування	0 – 10	4
9	Кількісна характеристика – показник, що відображує ділову активність банку	0 – 20	10
10	<i>Підсумкова поправка на якість менеджменту</i>	0 – 100	56

В результаті, з урахуванням ризику від 0% до 5%, остаточно отримаємо, що поправка на якість менеджменту становить 2,8%.

Поправку на розмір банку, що підлягає оцінці, визначають виходячи з позицій, які він займає в банківській системі по величині сукупних активів. Станом на 31.12.2015 року, тобто на час проведення оцінки, банк займає лідируючі позиції в банківському секторі України, отже його частка може бути досить значною. Тому поправка на розмір банку прийнята на рівні 4%.

Поправку на фінансову структуру капіталу необхідно визначати виходячи з вимог Національного банку України по рівню достатності капіталу і динаміці цього показника за досліджуваний період. Згідно висновку незалежних аудиторів, формування резервів за операціями Ощадбанку здійснювалося відповідно до вимог нормативно-правових актів Національного банку України. Розмір сформованих Банком резервів є достатнім та адекватним якості відповідних активів. Формування регулятивного капіталу Ощадбанку відповідає вимогам нормативно-правових актів Національного банку України. Розмір капіталу Банку достатній (показник адекватності регулятивного капіталу Банку перевищує встановлене нормативне значення) [9].

Крім того, Банк має стабільну зростаючу динаміку достатності капіталу, що не повинно привести до зниження нормативу в наступному звітному періоді. Тому поправка по даному фактору приймається в розмірі 4%, що на 1,5% більше середньої величини.

Поправка на диверсифікацію включає дві складові: поправку на територіальну диверсифікацію і поправку на товарну диверсифікацію. Оскільки максимальне значення кожної з них складає 2,5%, то максимальна поправка по даному фактору буде складати 5%.

Основний обсяг операцій АТ «Ощадбанк» здійснюється на території України. Банк заснований та позиціонує себе як державний банк. У зв'язку з цим поправка на територіальну диверсифікацію визначена у розмірі 2,5%.

Поправка на товарну диверсифікацію Ощадбанка визначається на основі інформації про наявність продуктів (послуг), що надає банк з загального числа усіх можливих банківських послуг. Банк, що підлягає оцінці, здійснює широкий спектр банківських послуг у відповідності з офіційними документами, тому поправка по даному фактору прийнята у розмірі 1%. Таким чином, поправка на територіальну і товарну диверсифікацію складає 3,5%.

Поправка на диверсифікацію клієнтури приймається на рівні 1,5%, тобто на 1% менше середньої величини, оскільки при аналізі діяльності Ощадбанку стосовно напрямків наданих послуг було виявлено достатню кількість клієнтів, які позитивно впливають на ступінь диверсифікації клієнтури.

Обчислимо поправку по фактору рівень прибутковості. Показником, що визначає прибутковість і рентабельність банку є відношення величини прибутку до суми активів банку. Ця поправка по фактору рівень прибутковості на 31.12.2015 року можемо прийняти на рівні 3,5%.

Коригування на ступінь прогнозованості визначається за середньоквадратичним відхиленням і коефіцієнтом варіації.

Варіація оцінюється за співвідношенням:

$$V = \frac{\sum_{i=1}^n (k_i - \bar{k})^2 \cdot p_i}{\sum_{i=1}^n p_i},$$

де V – варіація;

k_i – ROA i -го періода;

\bar{k} – середня рентабельність;

p_i – кількість спостережень в i -му інтервалі (частота).

Коефіцієнт варіації V_δ показує вклад середньоквадратичного відхилення в показник ROA і обчислюється за формулою:

$$V_\delta = \frac{V^{1/2}}{\bar{k}} \cdot 100\%$$

За величиною коефіцієнта варіації робиться висновок про інтенсивність варіації ознаки ROA , а отже і про однорідність складу досліджуваної сукупності. Чим більшою є величина коефіцієнта варіації, тим більшим є відхилення значень ознаки навколо середнього, тим більшою є неоднорідність сукупності. Існує шкала для визначення однорідності сукупності в залежності від значень коефіцієнта варіації. За величиною коефіцієнта варіації до 10% мінливість оцінюється як слаба, 11%-25% – середня, більше 25% – сильна. Обчислене значення показника ROA для Ощадбанку становить 0,0097. Середньоквадратичне відхилення ROA становить 0,003078. Коефіцієнт варіації $V_\delta = 0,3173$ (або 31,73%)

Обчислене значення коефіцієнта варіації перевищує граничне 25%, що свідчить про високий розкид ознаки ROA , тому поправка на відхилення даної ознаки прийнята в максимальному розмірі 5%.

Таким чином, поправка на рівень прибутковості і ступінь прогнозованості для ПАТ Ощадбанк складає середню величину з двох поправок: $(3,5\%+5\%) / 2 = 4,25\%$.

До інших особливих ризиків відносяться ризики, характерні для досліджуваного виду бізнесу та банку, що підлягає оцінці. Зауважимо, що банківському сектору притаманні фондові ризики, валютні ризики, ризики за відсотками, ризики ліквідності, тощо. В поточному періоді спостерігаються позитивні тенденції і стабілізація фондового і валютного ринків, деяке покращення ситуації в реальному секторі економіки. Ощадбанк як типовий представник банківської системи розвивається у відповідності до основних трендів банківського сектору. У зв'язку з цим поправка по даному фактору прийнята у розмірі 1,5%.

Результат розрахунку ставки дисконтування наведено в табл. 3.

Визначення ставки дисконтування методом кумулятивної побудови

Фактор	Значення, %
Безризикова ставка	9,76
Якість менеджмента	2,8
Розмір банку	4
Фінансова структура капіталу	4
Диверсифікація територіальна і товарна	3,5
Диверсифікація клієнтури	1,5
Рівень прибутковості і ступінь прогнозованості	4,25
Інші особливі ризики	1,5
<i>Ставка дисконтування</i>	<i>31,31</i>

В результаті, ставка дисконтування, обчислена методом кумулятивної побудови, складає *31,31%*.

Для проведення подальших обчислень за моделлю Ольсона параметри ω і γ , визначені емпіричним шляхом [12], приймемо на рівні 0,62 і 0,32 відповідно.

В результаті отримуємо, вартість 100% власного капіталу ВАТ Ощадбанк станом на 01.01.2016р., обчислену по моделі Ольсона на рівні *17 401 742* тис. грн.

Наступним кроком дослідження є оцінка вартості власного капіталу банку на основі ретроспективної двофакторної моделі. Специфікуємо модель у лінійному вигляді та висуваємо припущення про існування лінійної залежності між ринковою вартістю капіталу банку (P) та ринковою вартістю активів (S) і вартістю забор'язань (X), яка має наступний вигляд:

$$P = b_0 + b_1 \cdot S + b_2 \cdot X + \xi,$$

де b_0, b_1, b_2 – параметри моделі, які потрібно оцінити;

ξ - стохастична складова моделі.

Дослідження проводилось для поквартальних статистичних даних за 2007 – 2012 роки [9]. Параметри моделі оцінимо методом найменших квадратів та перевіримо статичну значущість отриманих оцінок. Оскільки оцінка параметра b_0 , вільної змінної, має високе Р-значення $0,392903076 > 0,05$, то відповідно до зворотного покрокового методу, виключимо перетин з моделі та будуємо двофакторну регресійну модель, яка має наступну специфікацію:

$$P = b_1 \cdot S + b_2 \cdot X + \xi$$

Після оцінки параметрів, модель має вигляд:

$$P = 0,957328 \cdot S - 0,940127 \cdot X$$

Велике значення F -критерію свідчить про адекватність моделі статистичним даним. За коефіцієнтом детермінації робимо висновок, що зміна ринкової вартості капіталу банку на 98% пояснюється зміною ринкової вартості активів та забор'язань банку.

Перш ніж обчислювати точкову та інтервальну оцінки капіталу банку, дослідимо поведінку її стохастичної складової, а саме перевіримо залишки на гетероскедастичність та автокореляцію.

Протестуємо залишки моделі на гетероскедастичності за параметричним тестом Гольдфелда-Квандта. В результаті, за F -критерієм встановлено, залишки моделі гомоскедастичні.

Перевірку автокореляції залишків виконаємо за критерієм Дарбіна-Уотсона. Оскільки, обчислене значення d - статистики 2,6476 знаходиться в межах критичних значень, робимо висновок про невизначеність автокореляції. В такому випадку необхідно припустити, що можливо існує від'ємна автокореляція та переоцінити параметри моделі узагальненим методом найменших квадратів

В результаті, двофакторна модель матиме остаточний вигляд:

$$P = 0,97391 \cdot S - 0,97108 \cdot X$$

За отриманою моделлю обчислимо точковий та інтервальний прогнози капіталу банку. Для обчислення прогнозних значень \hat{P}_{pr} у рівняння моделі підставимо прогнозні значення активів та забор'язань, які лежать за межами базового періоду (точковий прогноз).

Таким чином, прогнозне значення вартості 100% власного капіталу ПАТ Ощадбанк станом на 01.01.2016 р., обчислене по двофакторній моделі складає 17 397 828 тис. грн.

Знайдемо інтервальну оцінку вартості капіталу Ощадбанка за формулою:

$$\hat{P}_{pr} - t_{\alpha/2} \hat{\sigma}_u \sqrt{1 + X'_{pr} (X'X)^{-1} X_{pr}} \leq P_{pr} \leq \hat{P}_{pr} + t_{\alpha/2} \hat{\sigma}_u \sqrt{1 + X'_{pr} (X'X)^{-1} X_{pr}} ;$$

В результаті, оцінена вартість капіталу Ощадбанка знаходиться в межах:

$$17\,027\,075 < P_{pr} < 17\,768\,581$$

Обчислимо межі надійних інтервалів для математичного сподівання значення показника за формулою:

$$\hat{P}_{pr} - t_{\alpha/2} \hat{\sigma}_u \sqrt{X'_{pr} (X'X)^{-1} X_{pr}} \leq M(P_{pr}) \leq \hat{P}_{pr} + t_{\alpha/2} \hat{\sigma}_u \sqrt{X'_{pr} (X'X)^{-1} X_{pr}}$$

Отримаємо, (17 034 955; 17 760 701) – інтервальний прогноз математичного сподівання індивідуального значення капіталу банку.

Таким чином, прогнозується, що дійсне значення капіталу банку станом на 01.01.2016 р. в середньому знаходиться в межах від 17 034 955 тис. грн. до 17 760 701 тис. грн. з ймовірністю помилитися не більше ніж у 5 % випадків.

Висновки (визначення ринкової вартості банку за витратним, порівняльним та доходним підходами). В результаті проведеного дослідження отримані оцінки вартості власного капіталу АТ «Ощадбанк»:

- оцінка за витратним підходом складає 17 035 193 тис. грн.;
- оцінка за порівняльним підходом складає 17 204 038 тис. грн.;
- оцінка за моделлю Блека – Шоулза складає 17 355 074 тис. грн.;
- оцінка за моделлю Ольсона складає 17 401 742 тис. грн.;
- оцінка за двофакторною моделлю складає 17 397 828 тис. грн.

Всі оцінки, отримання різними способами, знаходяться в межах обчисленого довірчого інтервалу. Прогнозується, що з ймовірністю 0,95 капітал АТ «Ощадбанк» знаходиться в межах від 17 027 075 тис. грн. до 17 768 581 тис. грн., а в середньому потрапляє в інтервал від 17 034 955 тис. грн. до 17 760 701 тис. грн. з ризиком помилитися не більш ніж в 5% випадків.

Для отримання узгодженої оцінки по результатам витратного, порівняльного та доходного підходів, припустимо, що питома вага кожної з них однакова. Таким чином, усереднена величина вартості капіталу ПАТ Ощадбанк дорівнює 17 278 775 тис. грн.

В роботі отримані різні види теоретично обґрунтованих і статистично надійних прогнозів відносно вартості капіталу банку, що дає можливість розробляти фінансові та управлінські рішення, визначати ефективність діяльності банку. Проведені розрахунки засвідчили практичну придатність використання витратного, порівняльного та доходного підходів для оцінки вартості вітчизняних банків.

Оцінка вартості банків необхідна не тільки в процесі їх купівлі-продажу, а й для використання в якості інструменту стратегічного управління, залучення інвестицій, для вирішення питань злиття, поглинання, фінансового оздоровлення, реструктуризації банків. Крім того, оцінка вартості банку дає можливість виявити фінансові проблеми, які виникають перед банком, збільшує можливості в забезпеченні банку необхідними фінансовими ресурсами, сприяє більш раціональному їх використанню, покращує контроль за його діяльністю. Оцінка вартості банку характеризує ефективність діяльності менеджменту, успішність, стійкість та його інвестиційну привабливість.

Література

1. Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценки и управление. – М.: Олимп-Бизнес, 2005 – 569с.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. 2-изд. – М.: Альпина Бизнес Букс. 2004. – С. 769. Там же. С. 608.
3. Роуз П.С. Банковский менеджмент. – М.: Дело Лтд, 1995. – 768 с.
4. N. Antill, K. Lee. Company valuation under IFRS. Interpreting and forecasting accounts using International Financial Reporting Standards. Hariman House Ltd, Great Britan, Norfolk, 2005. P. 269.
5. Рутгайзер В.М. Оценка рыночной стоимости коммерческого банка: методические разработки / В.М. Рутгайзер, А.Е. Будицкий. – М.: Маросейка, 2007. – 224 с.
6. Никонова И.А. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И.А. Никонова, Р.Н. Шамгунов. – [3-е изд.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 304 с.
7. Грегори А. Стратегическая оценка компаний: практическое руководство / А. Грегори; пер.с англ. Л.И. Лопатников. – М.: Квинто-консалтинг, 2003. – 224 с.
8. Фишмен Д. Руководство по оценке стоимости бизнеса / Д. Фишмен, Ш. Пратт, К. Гриффит, К. Уилсон; пер. с англ. Л.И. Лопатникова. – М.: Квинто-Консалтинг, 2000. – 388 с.
9. <http://www.oschadnybank.com>, річний фінансовий звіт за 2012-15pp.
10. http://www.pfts.com/uk/ssmsc_report/
11. <http://www.libor.ws>
12. Deshow P. M., Hatton E., Sloan R.G. Empirical assessment in residual income model // Journal of Accounting and Economics, 1999, № 26

Харченко О.А.,
канд. тех. наук, доцент,
декан факультету обліку, аудиту та інформаційних систем,
Чернякін В.П.,
канд. тех. наук,
доцент кафедри програмної інженерії та інформаційних систем,
Козік О.І.,
ст. викладач кафедри програмної інженерії
та інформаційних систем,
Київський національний торговельно-економічний університет

ПОБУДОВА АСУ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОЦЕСУ ПРИГОТУВАННЯ БУДІВЕЛЬНИХ СУМІШЕЙ

В умовах розвитку сучасної економіки, зокрема постійно зростаючого асортименту і вимог до якості, виникає необхідність вдосконалення відповідних АСУ ТП. В першу чергу це проводиться за рахунок вдосконалення технічного і програмного забезпечення направлено на збільшення економічної ефективності. Одними із важливих елементів ефективності є тривалість створення АСУ ТП і надійність її роботи. І якщо надійності технічного забезпечення АСУ ТП приділяється велика увага, то питання надійності програмного забезпечення (алгоритму управління і його програмної реалізації) залишається відкритим.

В літературі, присвяченій створенню АСУ ТП [1], [2] відзначається проблема надійності АСУ ТП і, зокрема, надійності програмного забезпечення (алгоритмів управління і їх програмної реалізації). Зазначається також необхідність зменшення тривалості реалізації програмного забезпечення. Вирішення даної проблеми пропонується шляхом використання спеціалізованих пакетів, наприклад, SCADA (Supervisory Control And Data Acquisition, Диспетчерське управління і збір даних – програмний пакет, призначений для розробки або забезпечення роботи в реальному часі систем збору, обробки, відображення та архівації інформації про об'єкт моніторингу чи управління). Але спеціалізовані пакети не гарантують від виникнення помилок в алгоритмах управління і їх не завжди можна використати при створенні конкретної АСУ ТП. Тому проблема надійності програмного забезпечення, як і загальна проблема підвищення економічної ефективності, залишається актуальною.

Метою статті є дослідження можливостей зменшення тривалості розробки алгоритму програмного забезпечення і підвищення надійності роботи як самого алгоритму так і його програмної реалізації, а також здійснення контролю за роботою обладнання.

Матеріали та результати дослідження. На кафедрі програмної інженерії та інформаційних систем була розроблена ієрархічна дворівнева АСУ ТП для приготування будівельних сумішей. Об'єктом управління було бункерне, дозувальне, змішувальне та вивантажувальне обладнання.

Основними функціями даної АСУ ТП є:

- створення замовлення на виготовлення будівельної суміші;
- управління процесом виконання замовлення;
- відображення інформації про поточний стан обладнання (мнемосхема), наявність матеріалів в бункерах і збоїв в роботі обладнання;
- видача інформації про склад суміші і кількість затрачених матеріалів;
- виведення статистичної інформації про виготовлення будівельної суміші за будь-який період протягом останнього року;
- постійний контроль за роботою обладнання і діями персоналу;
- формування бази даних протоколу роботи обладнання;
- проведення аналізу роботи обладнання за будь-який період протягом останнього року;
- коректна зупинка роботи обладнання.

Система має два режими – реальне управління і навчання (імітаційна модель). На рис. 1 зображено вікно вибору режиму роботи програми.

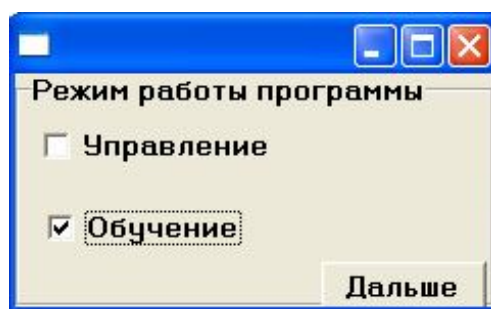


Рис. 1. Вікно вибору режиму роботи програми

На рис. 2 зображено головне вікно системи. Одним із самих важливих етапів створення оригінальних АСУ ТП є етап технічного завдання. В його створенні, як правило, приймають участь дві сторони – замовник та виконавець. Замовник прекрасно знає предметну область, але має досить поверхові знання про програмні алгоритми і їх реалізацію. З іншого боку виконавець, як правило, має досить поверхові знання про предметну область. Як показує практика, знаходження «спільної мови» між замовником і виконавцем є тривалим і «болісним» процесом.

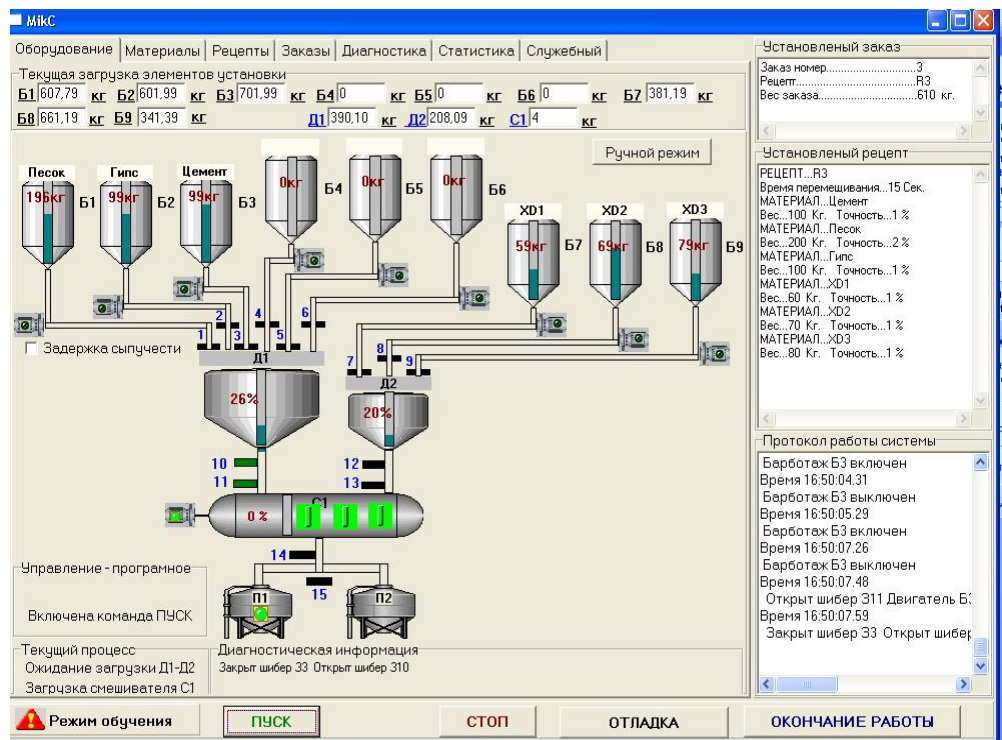


Рис. 2. Головне вікно програми

І досить часто, як правило на етапі задачі, виявляється, що деякі пункти технічного завдання дві сторони розуміли по своєму. Наведемо приклад. При створенні АСУ ТП в технічному завданні було записано: відкриваються засувки 11, 12 потім 13, 12 (рис. 3)

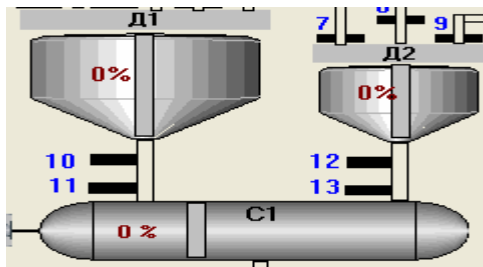


Рис. 3. Схема розміщення засувки, дозаторів та змішувача

Даний пункт виконавець зрозумів так, що засувки 13, 12 потрібно відкривати зразу після того як будуть відкриті засувки 11, 10. Замовник вважав очевидним і «всім зрозумілим», що засувки 13, 12 можна відкривати лише після того, як вся суміш із дозатора Д1 перейде в змішувач С1. Тут діє психологічний фактор – коли тривалий час працюєш в якійсь предметній області, то починаєш вважати ті чи інші елементи даної області очевидними і «всім зрозумілими». Цим фактором можна пояснити і те, що часто (на етапі задачі) замовник виявляє відсутність в системі деяких важливих функцій, які він вважав очевидними. Одним із вирішень даної проблеми є створення режиму «ручного» керування елементами АСУ ТП (рис. 4).

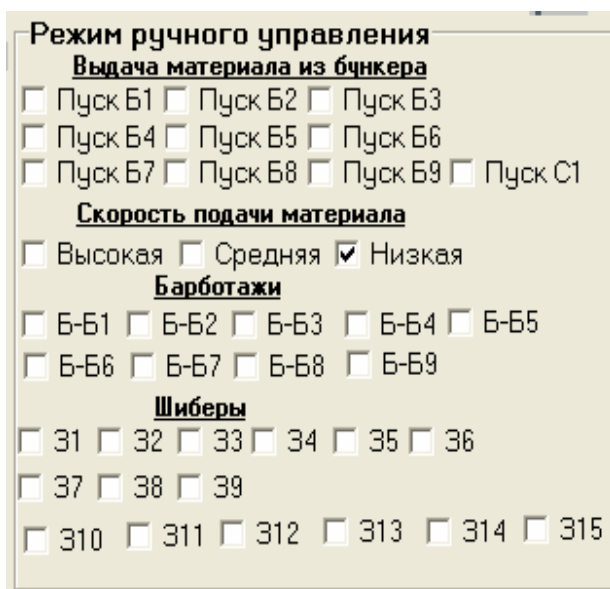


Рис. 4. Вікно вибору режиму ручного керування елементами АСУ

Наявність даного режиму дозволяє вирішувати наступні задачі:

- перевірка правильності роботи і підключення всіх елементів системи (канальну схему);
- в «покроковому режимі» відпрацьовувати алгоритм управління;
- в критичний момент роботи обладнання або помилки в алгоритмі взяти управління «на себе».

Однак даний режим не дозволяє «побачити» роботу установки в динаміці, провести перевірку створеного алгоритму управління і його програмної реалізації.

Одним із самих важливих і небезпечних етапів при створенні АСУ ТП є етап перевірки алгоритму управління і його програмної реалізації на обладнанні. Будь-яка помилка може привести до створення небезпечних для життя ситуацій, виходу обладнання з ладу і, як наслідок до матеріальних збитків і зриву графіків виконання робіт. Слід також відмітити, що (як правило) на перевірку алгоритму управління і його програмної реалізації на обладнанні, відводиться обмежений термін. Це приводить до перевтоми, стресових ситуацій і появи «людських помилок».

Великою мірою дані проблеми можна вирішити створенням імітаційної моделі системи. Всі елементи системи поділяються на дві групи – дискретні і аналогові. До дискретних відносяться елементи, які мають обмежену кількість станів. Наприклад, для двигунів – включений, виключений; для шибєрів – відкритий, закритий. До аналогових відносяться елементи, які характеризуються кількісним значенням. Це може бути вага, температура, швидкість і т.д. Для кожного елементу системи створюється програмний об'єкт (компонент) з відповідними властивостями, методами і подіями. Обов'язковими властивостями всіх дискретних компонентів повинні бути їх можливі стани і колір об'єкту в залежності від стану. Для більшості дискретних об'єктів можливі наступні стани:

- подана команда (прямий зв'язок) на включення (відкриття і т.д.) елементу системи і вона виконана (зворотній зв'язок);
- подана команда на виключення (закриття і т.д.) елементу системи і вона виконана;
- подана команда на включення (відкриття і т.д.) елементу системи і вона не виконана ;
- подана команда на виключення (закриття і т.д.) елементу системи і вона не виконана.

Для елементів системи, в яких досить тривалий перехід із одного стану в інший, існують додаткові стани:

- виконується команда на включення;
- виконується команда на виключення.

Прямим зв'язком вважаються команди які подаються на дискретні елементи системи. Зворотнім зв'язком вважається інформація яка поступає з дискретних елементів системи. Обов'язковим методом для всіх дискретних компонентів є метод відліку часу переходу із одного стану в інший.

Основним методом аналогових компонентів є розрахунок зростання (спадання) від однієї кількісної величини до іншої за певний час і з певним кроком, а також, врахування певних порогових значень. Кожний аналоговий компонент обов'язково повинен містити контекстне меню (рис. 5), яке дозволяє встановлювати всі параметри необхідні для його використання в імітаційній моделі.

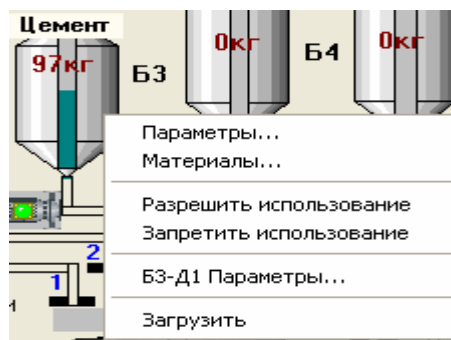


Рис. 5 Контекстне меню аналогового компоненту

Всі компонентів повинні мати відповідні мнемосхеми. Алгоритм імітаційної моделі наведено на рис. 6:

Сигнали зворотного зв'язку встановлюються наступним чином – через встановлений для об'єкта час він повинен прийняти стан виконаної команди.

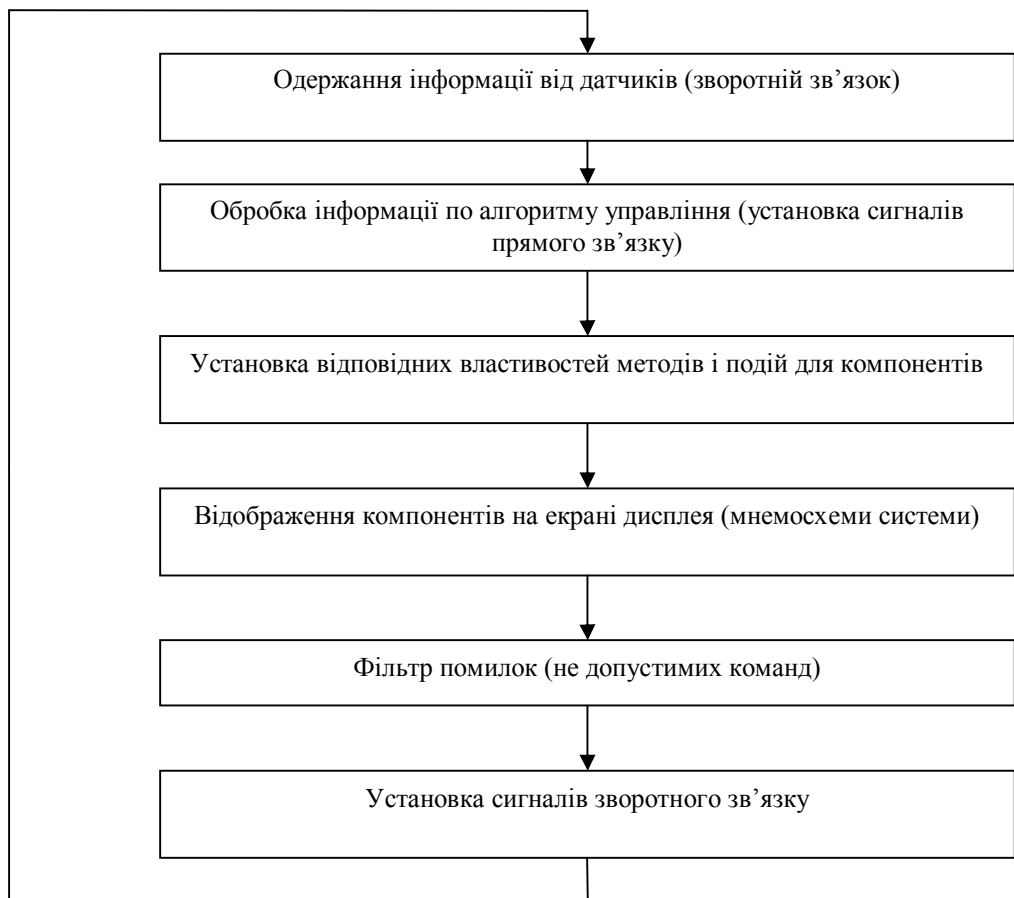


Рис. 6. Алгоритм імітаційної моделі

Практично в будь-якій АСУ ТП є набір команд, які ні в якому разі не повинні бути подані в певних станах системи. Наприклад, коли заповнений змішувач С1(рис. 3) не повинна бути подана команда на його зупинку (це може викликати необхідність його заміни). Тому в імітаційній моделі необхідно реалізувати блок фільтрації відповідних керівних сигналів в відповідних режимах роботи обладнання. При появі «недопустимої команди» необхідно зафіксувати всю інформацію, яка потрібна для детального аналізу даної ситуації Таким чином імітаційна модель дозволяє:

- показати в динаміці роботу обладнання;
- проводити перевірку алгоритму управління і виявляти помилки програмної реалізації без обладнання;

- завчасно скоригувати технічне завдання і алгоритм управління;
- значно зменшити ризики пов'язані з різними помилками;
- зменшити час створення АСУ ТП.

Крім того вона є прекрасним інструментом навчання персоналу по роботі з системою, що окрім іншого дає і значний економічний ефект.

При реалізації алгоритму управління необхідно враховувати можливості, як короткотермінових збоїв так і виходу з ладу елементів обладнання.

При аварійних ситуаціях, як правило, неможливо обмежитись лише загальним відключенням всіх елементів системи. Це може привести до великих матеріальних збитків. Потрібно розробити такий алгоритм зупинки роботи системи який би влюбій ситуації мінімізував збитки. Для цього, потрібно прорахувати всі можливі комбінації виходу з ладу елементів обладнання і для кожної комбінації розробити алгоритм коректної зупинки системи. Для варіантів, коли з ладу виходить один елемент це зробити нескладно. Але проаналізувати всі варіанти, коли одночасно з ладу виходить декілька елементів, практично неможливо. Виходом із такої ситуації може бути створення імітаційної моделі аналізу аварійних ситуацій.

На основі програмного генератора випадкових чисел, для сигналів зворотного зв'язку кожного дискретного елемента системи, випадковим чином, встановлюється один із його можливих станів. Ця інформація подається на блок аварійної зупинки і результати роботи блока подаються на блок недопустимих команд. При появі недопустимої команди проводиться відповідна корекція алгоритму аварійної зупинки системи. Така схема дій, на наш погляд, дозволяє за короткий час створити досить надійний алгоритм коректної зупинки роботи системи.

Одним із елементів АСУ ТП повинна бути діагностика обладнання. Рішення цієї задачі в загальному вигляді, як правило, потребує створення математичних моделей окремих блоків обладнання, що являє собою доволі складну задачу ([4], [5]). Більш простим, але достатньо ефективним методом, є ведення протоколу роботи системи і аналіз виконання обладнанням команд алгоритму управління. З періодичністю роботи алгоритму управління, порівнюється повний поточний стан системи з попереднім повним поточним станом. В випадку відмінності, в базу протоколу, заноситься повний поточний стан системи і поточний час від початку роботи системи (рис. 7).

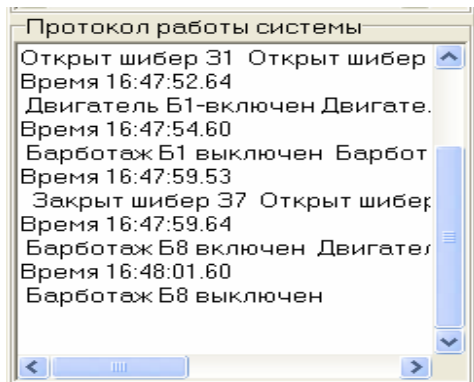


Рис. 7. Протокол работы системы

Повний поточний стан системи повинен включати в себе не лише властивості елементів системи, а також режим роботи в якому знаходиться система і дії оператора. Як показує практика, фіксація дій оператора значно підвищує ефективність та надійність роботи системи. В подальшому, зафіксовану інформацію можна буде в «ручному режимі» подавати на мнемосхему системи. Маючи графічне відображення стану системи, час стану, властивості всіх елементів системи, режим роботи і дії оператора можна провести ґрунтовний аналіз роботи системи від моменту її включення до моменту зупинки (рис. 8).

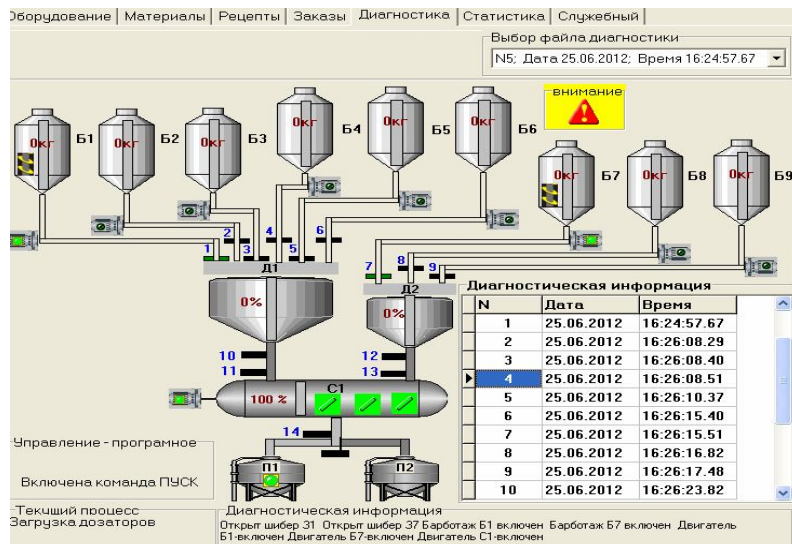


Рис. 8. Вікно діагностики роботи системи

В процесі роботи системи (з періодичністю циклу роботи алгоритму управління) необхідно відслідковувати появу, в дискретних елементах системи, властивостей не виконання команд управління. Тобто, по прямому зв'язку була подана команда ввімкнути (відкрити і т.д.), а по зворотному зв'язку вона не знайшла свого підтвердження. В цьому випадку на мнемосхемі повинно появиться відповідне повідомлення і бажано подати звуковий сигнал (рис. 9).

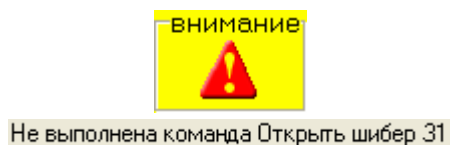


Рис. 9. Вікно відображення невиконання команди

Базу протоколів роботи системи, краще за все, слід формувати по принципу «кільця». Спочатку потрібно визначитись з принципом заповнення бази. Це може бути кількість інтервалів від початку включення системи до її зупинки (цикл роботи системи), або часовий інтервал. При досягненні граничного значення, наступний запис циклу здійснюється на місце першого (самого старого) запису. Це дозволяє мати протокол роботи системи за встановлений період, або встановлену кількість циклів. В деяких випадках цикл роботи системи потрібно зберегти більше встановленого інтервалу. Тому корисно створити окрему базу і розробити механізм копіювання в цю базу вибраного циклу із «кільцевої» бази.

Важливою задачею АСУ ТП є облік витрат матеріалів і кількості створеної продукції. Вирішення цієї задачі потребує створення відповідної бази даних і механізму її обробки (рис. 10)

Відмітимо певні моменти, які, на наш погляд, необхідно враховувати при створенні АСУ ТП. По перше, потрібно враховувати необхідність модернізації. Постійне підвищення вимоги до якості і економічності, зміна асортименту продукції приводить до зміни елементів технічного забезпечення системи. По друге, появляются нові задачі, які раніше не вирішувались. Наприклад віддалений доступ до АСУ ТП і передача інформації від системи через Internet. Тобто, в основу створення АСУ ТП необхідно покласти наступні принципи побудови:

- принцип комплексного методу проектування;
- принцип модульності;
- принцип неперервного розвитку;
- принцип нових задач.

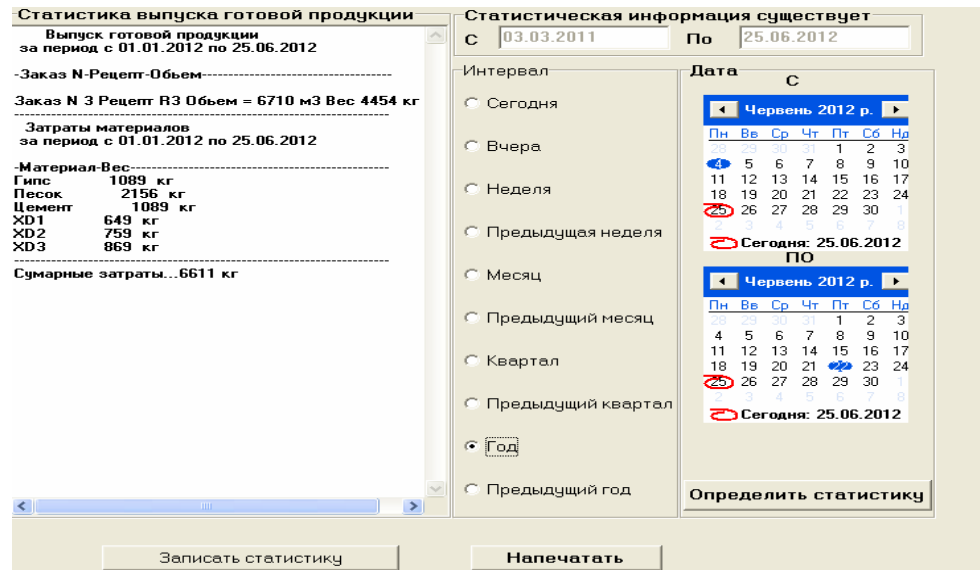


Рис. 10. Вікно статистики випуску готової продукції

Простіше кажучи, виконавець повинен бути на декілька кроків попереду замовника в розумінні тих задач які можуть виникнути в майбутньому перед створеною системою і передбачити можливість їх адаптації в існуючу АСУ ТП.

Відносно технічної структури АСУ ТП, на наш погляд, оптимальною (і в більшості випадків використовуваною [5]) є ієрархічна (дворівнева) структура. В такій структурі нижній рівень відповідає за задачі управління і будується з використанням надійних операційних систем (або взагалі без їх використання) і надійних мов програмування (як правило спеціалізованих). Верхній рівень відповідає за відображення інформації, формування і обробку баз даних, передачу команд оператора на нижній рівень.

Висновки. Таким чином, наявність імітаційних моделей і аналіз роботи обладнання:

- значно підвищує надійність алгоритму управління і його програмної реалізації;
- зменшує ризики пов'язані з перевіркою програмного забезпечення;
- зменшує час створення АСУ ТП;
- підвищує надійність АСУ ТП.

І, як наслідок, значно збільшується економічна ефективність АСУ ТП.

Література

1. Нестеров А.Л. Проектирование АСУ ТП. Методическое пособие. Кн. 1/ А.Л. Нестеров, изд. ДЕАН, 2006 – 552 с.
2. Нестеров А.Л. Проектирование АСУ ТП Кн. 2/ А.Л. Нестеров, изд. ДЕАН, 2009 – 944 с.
3. Акопьянц К.С., Назаренко О.К., Гумовский В.В., Чернякин В.П. Система диагностики электронного луча в установках для электронно-лучевой сварки, Журнал «Автоматическая сварка»/ К.С. Акопьянц, изд. ИСС, 2002 – С. 24-30.
4. Чернякин В.П. Алгоритмы и программные средства анализа работы электроэнергетического оборудования подстанции. Диссертация в форме научного доклада на соискание ученой степени кандидата технических наук./В.П. Чернякин, Киев, 1992 г. 17 ст.
5. Петров Е.Ю. АСУ ТП «Бетон» Автоматическое приготовление бетонных смесей. Журнал «Промышленные измерения, контроль, автоматизация, диагностика». №3/ Е.Ю. Петров, В.Н. Кузнецов. 2006 – С. 26-28.

Шклярський С.М.,

канд. екон. наук,

доцент кафедри економічної кібернетики,

Цензура М.О.,

канд. тех. наук,

доцент кафедри програмної інженерії та інформаційних систем,

Київський національний торговельно-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ СХОВИЩ В НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ КАФЕДРИ

Питання вдосконалення інформаційних технологій навчального процесу (ІТНП) у ВНЗ є актуальною задачею в умовах ринкового освітнього середовища. Впровадження сучасних ІТНП дає можливість навчальним закладам значно поліпшити якість викладання дисциплін, що, в свою чергу, веде до підвищення їх рейтингу в освітньому середовищі.

В докладі розглянуті питання та запропоновані шляхи вирішення деяких проблем, що пов'язані з організацією інформаційного зворотного зв'язку студентів з викладачем при опануванні дисциплін, що викладаються на кафедрі економічної кібернетики КНТЕУ.

На поточний час, дослідження та впровадження хмарних сервісів та технологій в навчальний процес набуло широкої популярності [1,2] і ця тенденція буде зберігатися. Серед найпопулярніших хмарних додатків можна навести такі сервіси Google, як GMail, Drive, Sheets; розробку Microsoft Office 365 та OneDrive, та деяких інших компаній: Amazon, DropBox, Apple, IBM. Ці розробки та рішення охоплюють широкий спектр технологій від хмарних сховищ даних до їх конгломерації і інтелектуального аналізу.

Важливішою ланкою у процесі навчання є своєчасна та така, що не потребує багато часу, доставка файлових матеріалів від студента до викладача. Це можуть бути графічні роботи, програмні коди, реферати та подібні, що потребують перевірки викладачем. На перший погляд, ця проста процедура перетворюється у проблему у разі великого числа студентів та завдань для виконання (наприклад – заочна форма навчання), несвоєчасного подання студентами файлів-звітів (як правило – в кінці семестру), перезначі, переведення та інші незаплановані випадки. В результаті виникають непорозуміння, конфлікти та зриви графіку навчального процесу, що ніяк не поліпшує якість навчання.

Існує багато способів доставки файлів від студента до викладача. Проблема полягає в тому, що цей процес неконтрольований, тобто в разі виникнення проблем з доставкою файлів буває важко визначити, в якій ланці стався збій. Наприклад, студент вислав файл поштою, але помилився адресою, або відправлення було промарковане, як спам та видалено. Виникає конфлікт, в якому праві обидві сторони: викладач, котрий своєчасно не отримав звіт та студент, що стверджує, що файл він відправив своєчасно. І аналогічних прикладів можна навести безліч.

Навчальні заклади використовують різноманітні засоби автоматизації та контролю комунікацій «студент-викладач»: через організацію спільного поштового облікового запису, або заведення спільного файлового ресурсу у хмарі. Найбільш просунуті використовують системи управління навчальним контентом (наприклад: Moodle). Ці технології, в більшості, або недосконалі, або складні і недешеві у супроводженні.

В зв'язку з цим на кафедрі економічної кібернетики КНТЕУ була розроблена, апробована та успішно застосовується система завантаження завдань в хмарне сховище Google.

Система використовує арі-інтерфейси для доступу до хмарного диску Google-drive, протокол авторизації OAuth 2.0 для контролю доступу, та об'єкти google sheets та fusion tables для накопичення відомостей про студентів та збору статистики. Система реалізована у вигляді веб-додатку, який розміщено на хостінгу Google App Engine (GAE). Схему взаємодії модулів системи наведено на рис. 1.

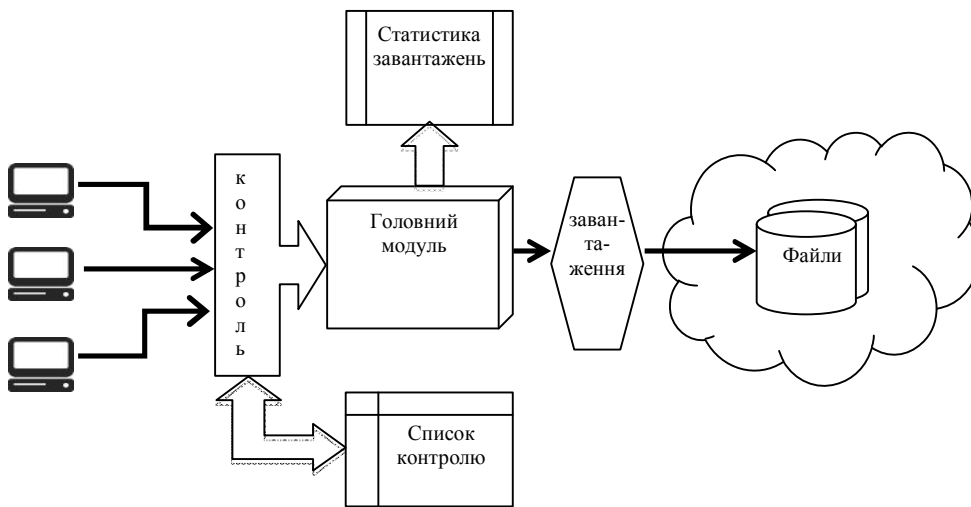


Рис. 1. Схема взаємодії модулів системи завантажень

Головний модуль керує додатком та виконує координацію роботи модулів системи завантажень. Головна сторінка додатка має наступний вигляд:

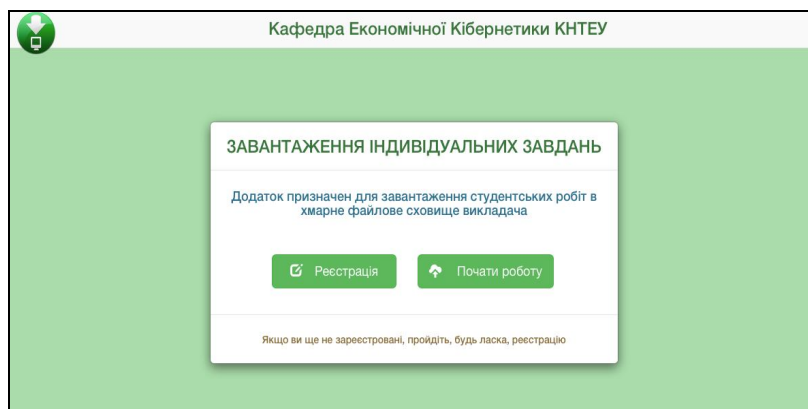


Рис. 2. Головна сторінка додатка

Модуль «Контроль» працює в двох фазах. На першій фазі він забезпечує реєстрацію студента в системі, тобто створення облікового запису, який містить прізвище, логін, пароль та електронну адресу. На рисунку 3 наведено фрагмент відповідної веб-сторінки.

The screenshot shows a registration form with the following fields and buttons:

- Прізвище І.П.
- Ел.пошта
- Номер студ.квитка*
- Пароль
- Підтвердіть пароль
- Ввести (green button)
- Відмовитись (orange button)

* Номер студентського квитка буде вашим логіном: введіть тільки 6 цифр

Рис. 4. Вікно реєстрації

Персональні данні зберігаються в Google Fusion Table середовищі (GFT) та ніяк не зв'язані з основним хмарним сховищем, що унеможливорює скоєння умисних, чи невмисних деструктивних дій з файлами, які були надіслані на перевірку.

При завантаженні система перевіряє повноваження користувача та передає управління модулю завантаження, який по протоколу аутентифікації OAuth 2.0 видає токен дозволу на доступ до хмарного сховища. Вікно завантаження наведено на рисунку 5.

The screenshot shows a file upload form with the following fields and buttons:

- Логін: 111111
- Пароль:
- Ввести (blue button)
- Факультет: ФМТП: денна
- Дисципліна: Веб-дизайн і програмування
- Курс: 4 курс
- Група: 18 група
- Вид роботи: Лабораторна №1 - Графіка
- Вибрати файл (green button)
- Завантажити файл (green button)
- Відмовитись (orange button)

Рис.5. Завантаження файлів

В процесі завантаження студент вибирає із меню тільки ті завдання, які викладач визначив та очікує на перевірку. Це дає можливість структурувати та контролювати документообіг і запобігає дублюванню інформації, що притаманна електронній переписці.

В своєму хмарному сховищі викладач попередньо визначає відповідну ієрархічну структуру по кожній дисципліні (фрагмент наведено на рисунку 6.) і, таким чином, кожне завантажене завдання попадає строго у відведену для нього папку під відповідним прізвищем студента.

Слід відмітити, що студенти не мають безпосереднього доступу до цієї структури бо повноваження на взаємодію з нею має тільки модуль-посередник по протоколу авторизації *OAuth* або викладач.

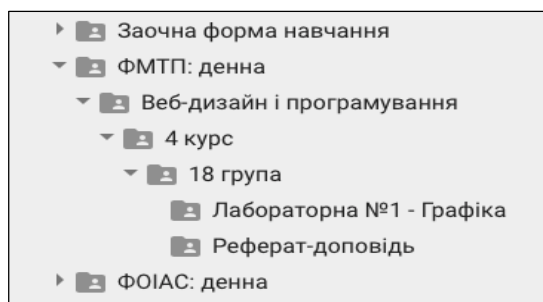


Рис.6. Структура хмарного сховища

По завантаженні студент отримує «квитанцію» – повідомлення про успішне завантаження з датою та ідентифікаційним номером. Окрім того, система створює відповідний запис у GFT на надсилає викладачу на його електронну скриньку повідомлення про прибуття нових робіт від студентів.

Викладач має доступ до статистики завантажень, може її переглядати, аналізувати у графічній формі та контролювати терміни.

Система реалізована у вигляді веб-додатку доступ до якого можливий з будь-кого пристрою через браузер за адресою: <http://task-loader.appspot.com>.

Клієнтська частина додатку (front-end) розроблена в JavaScript на фреймворку AngularJS [3] та стилізована в середовищі Twitter Bootstrap.

Серверна частина (back-end) реалізована на мові Python, функціонує на «движку» Google App Engine в середовищі фреймворку Flask [4] та взаємодіє з клієнтською частиною за допомогою технології REST API [5].

Використання додатка для супроводження навчального процесу кафедри економічної кібернетики дозволило поліпшити якість інформаційних комунікацій, уникнути потенційних конфліктів та заощадити час студентів та викладачів для продуктивної роботи.

Література

1. Режим доступу: http://informatika.udpu.org.ua/?page_id=1169
2. Биков В.Ю. Технології хмарних обчислень – провідні інформаційні технології подальшого розвитку інформатизації системи освіти України [Електронний ресурс]/ В. Ю. Биков// Комп'ютер у школі та сім'ї. – 2011. – №6. – С. 3-11. – Режим доступу:http://lib.iitta.gov.ua/1173/1/Технології_хмарних_обчислень_—_провідні_інформаційні_технології.pdf
3. Режим доступу: <https://angular.io>
4. Режим доступу: <http://flask.pocoo.org>
5. Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/REST>

Щетініна О.К.,

д-р фіз.-мат. наук, професор,
завідувач кафедри вищої та прикладної математики,

Палагута К.О.,

канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри програмної інженерії та інформаційних систем,
Київський національний торговельно-економічний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Витрати підприємства, а саме ефективне управління ними, є головними складовими управління підприємством у цілому. Актуальність обраної проблеми обумовлена тим, що в даний час важливе значення в процесі господарчої діяльності підприємств, що діють на ринку України, має проблема зменшення і оптимізації витрат поряд з підвищенням якості продукції. У жорстких умовах економіки країни виживає та фірма чи підприємство, що пропонують конкурентоздатну продукцію. Основним фактором конкурентоздатності товару є досить низький

рівень ціни, що досягається при ефективному управлінні витратами підприємства.

Функціонування підприємств в умовах ринкових відносин обумовлює необхідність ефективного управління витратами обігу. Задачі, які при цьому виникають вимагають принципово нових рішень відносно доцільності обсягу тих чи інших витрат. Основну увагу в процесі управління витратами слід зосередити на забезпеченні зростання продуктивності праці, економії сировини і матеріалів, підвищенні витратовіддачі з метою забезпечення бажаної рентабельності основної діяльності підприємства.

Формалізація цього питання можлива за допомогою поняття економіко-математичного моделювання. У сучасній літературі з економетричних досліджень велика увага приділяється процесу оптимального моделювання і визначення показників надійності і вірогідності побудованих регресійних моделей. Теоретичні положення і методики економетричного аналізу достатньо описані в зарубіжній та вітчизняній літературі: Грубер Й. [1], Дрейпер Н. [2], Доугерті К. [3] та ін. Ними розроблені системи нормальних рівнянь Гауса для визначення оцінок параметрів регресійних рівнянь, перелічені методи перевірки значимості моделей та їх параметрів. Побудова адекватних надійних моделей та їх аналіз стають зручним інструментом прогнозування та прийняття управлінських рішень.

Мета проведеного дослідження полягає в аналізі структури і динаміки поточних витрат, побудові надійних економіко-математичних моделей, що забезпечує прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо вдосконалення управління витратами операційної діяльності підприємства, яке здійснює оптову торгівлю продукцією для металургійних виробництв.

Відповідно до П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» «витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу

(за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками)» [4].

До витрат операційної діяльності підприємств торгівлі відносяться витрати обігу, а також витрати, що не включаються в собівартість реалізованих товарів. Витрати обігу включаються в собівартість реалізованих товарів і, згідно з П(С)БО 16 «Витрати» витрати, пов'язані з операційною діяльністю, поділяють на адміністративні витрати; витрати на збут та інші операційні витрати [5]. Витрати на збут у

відповідності до п.19 П(С)ОБ 16 включають зокрема витрати обігу, які згідно з П(С)БО 9 «Запаси» [6], мають такі складові:

- ◇ суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків;
- ◇ суми ввізного мита;
- ◇ суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству/установі;
- ◇ транспортно-заготівельні витрати;
- ◇ інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях.

Торгівельне підприємство, що функціонує на принципах ринкової економіки, повинно мати чітку уяву щодо ефективності кожного виду витрат і їх впливу на величину витрат в цілому. Структура витрат операційної діяльності підприємства торгівлі наведена на рис. 1.

Зараз витратам обігу не відводиться належної уваги в системі економічного управління на підприємстві. В результаті чого невинувато недооцінюється значення економічного обґрунтування планових кошторисів поточних витрат, найчастіше не розкриваються причини перевитрат коштів, не обґрунтовується доцільність поточних витрат. Навіть в сучасних умовах, якщо витратоємність діяльності розраховують практично всюди, аналіз витрат зводять тільки до розрахунків показників суми і рівня витрат в цілому, в тому числі витрат на оплату праці робітників у порівнянні з попереднім періодом, що зовсім недостатньо.

Значна частина проблем економічного управління поточними витратами на підприємстві може бути вирішена за допомогою сучасних інформаційних технологій і потужних математичних методів. Основою управління витратами може стати використання комплексу алгоритмів і економіко-математичних моделей, що дозволяє автоматизувати обробку інформації і здійснити багатоваріантні планові розрахунки.

Авторами розглянуті дані фінансової звітності підприємства «Альянс» (м. Маріуполь) за 8 кварталів (2014, 2015 роки). Попередній аналіз вихідної статистичної інформації дозволяє зробити такі висновки. Зниження загальної суми операційних витрат в 2015 році на 29,95% пов'язане із зменшенням інших операційних витрат на 40,21%. Суттєвих змін структури операційних витрат в 2015 році у порівнянні з 2014 роком не відмічено. При зменшенні операційних витрат на одну гривню чистого виторгу і одночасному збільшенні чистого виторгу від реалізації –

операційні витрати зменшилися на 33,1%, що свідчить про значний вплив змін цього виду витрат на фінансовий результат операційної діяльності підприємства. Адміністративні витрати в 2015 році порівняно з 2014 зменшилися на 11,5%. Це відбулося, в основному, за рахунок зменшення податків і витрат на ремонт основних засобів. Значно виросли витрати на заробітну платню (на 14,9%), страхування основних засобів (на 11,6%). Рівень витратоємності адміністративних витрат зменшився, відповідно коефіцієнт витратовіддачі зріс, тобто на кожну гривню адміністративних витрат в 2015 році було одержано чистого виторгу від реалізації на 25 грн. більше, ніж в 2014 році. При плануванні адміністративних витрат слід зробити акцент на можливості зменшення послуг зв'язку і ремонт основних засобів. В той же час слід очікувати в майбутньому при збереженні економічних умов функціонування підприємства торгівлі збільшення амортизаційних відрахувань (завдяки росту середньої вартості основних засобів), страхування основних засобів і автотранспортних послуг. Загальний рівень витратоємності адміністративних витрат в 2016 році планується знизити до 0,51%.

З огляду на наявність відповідної інформації у роботі досліджено вплив фактора «чистий виторг від реалізації» на адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати і сукупні поточні витрати обігу. Кожен вид витрат вивчений за допомогою наступних п'яти форм зв'язку:

- лінійної $y = a + bx$,
- параболічної $y = a + bx + cx^2$,
- степеневої $y = ax^b$,
- логарифмічної $y = a + b \ln x$,
- експоненціальної $y = ae^x$.

Для кожного з рівнянь за даними статистичної вибірки були розраховані за класичним методом найменших квадратів оцінки параметрів рівнянь кожного виду регресії, коефіцієнт детермінації, середня помилка апроксимації, середнє квадратичне залишкове відхилення, статистика Фішера [1–3]. Перевірка адекватності кожної побудованої моделі реальному процесу формування різних видів операційних витрат здійснювалася насамперед за величиною середньої помилки апроксимації, а також за критерієм Фішера.

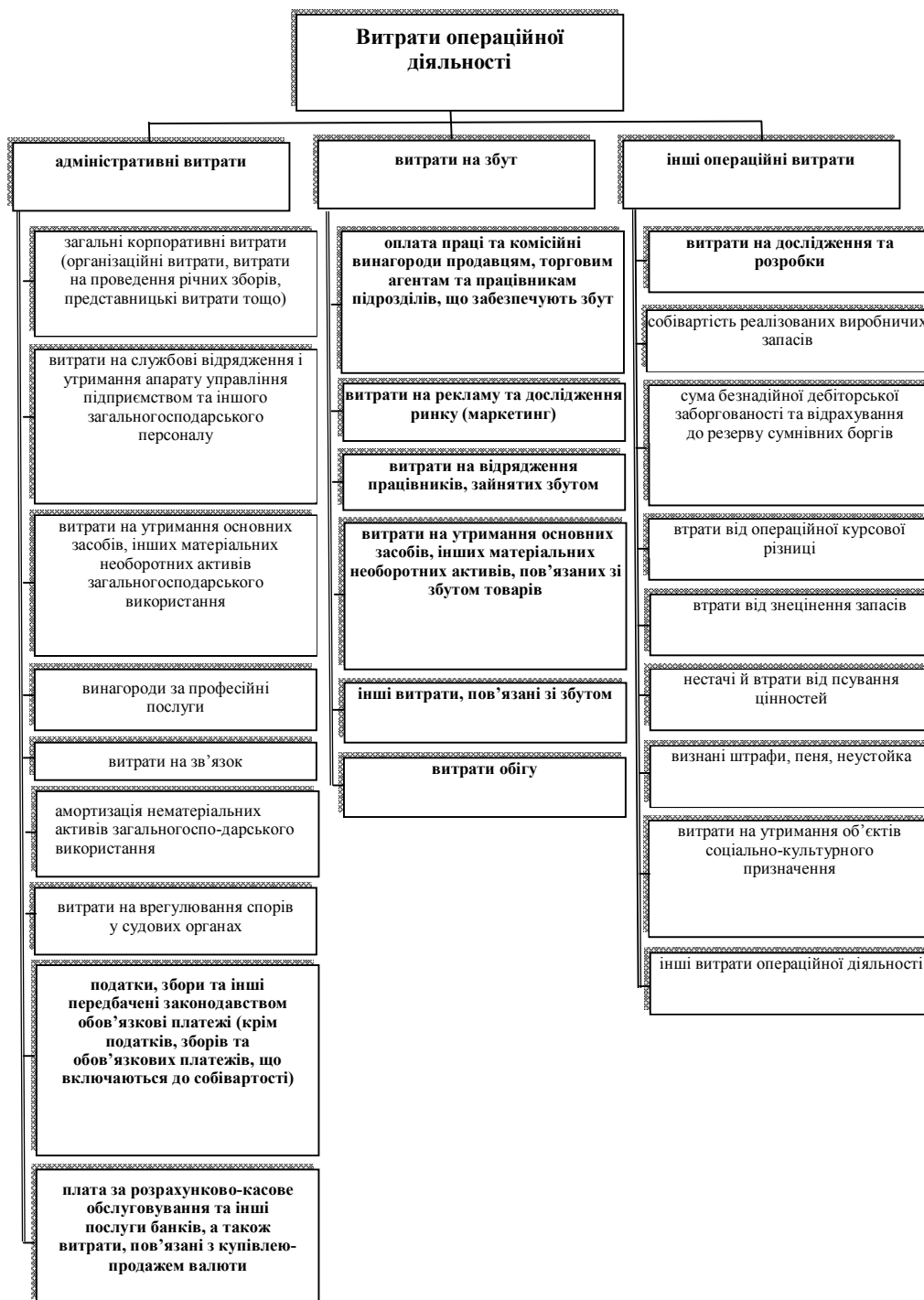


Рис. 1 Структура витрат операційної діяльності підприємства торгівлі

Модель вважають адекватною фактичним даним, якщо середня помилка апроксимації

$$K = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left| \frac{y_i - \hat{y}_i}{\hat{y}_i} \right| \cdot 100\% .$$

не перевищує 5%.

Перевірка значимості моделі за критерієм Фішера полягає у порівнянні фактичного значення статистики Фішера

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m} ,$$

де $R^2 = \frac{\left(\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})(\hat{y}_i - \bar{y}) \right)^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2 \sum_{i=1}^n (\hat{y}_i - \bar{y})^2}$ – коефіцієнт детермінації, що вимірює

частку загальної дисперсії досліджуваного показника, яку можна пояснити побудованою регресією, з її табличним значенням $F_{kp}(1, n - 2, \alpha)$ при рівні значимості $\alpha = 0.05$ і числі ступенів свободи 1 і $n - 2$,

де $n = 8$ – кількість спостережень. Якщо $F > F_{kp}$ (в 4-5 разів), то рівняння регресії визнають значущим.

Для оцінки надійності зв'язку показників, що описується відповідним рівнянням регресії, перевіряють значимість коефіцієнтів регресії за критерієм Стьюдента. При цьому значення критерія Стьюдента t порівнюють з табличним t_{kp} при довірчій ймовірності $p = 1 - \alpha$ і числі ступенів свободи $n - 2$. Якщо $|t| > t_{kp}$, то між показником і фактором існує кореляційна лінійна залежність.

Результати розрахунків у вигляді найточніших моделей та їх характеристик наведені в табл. 1.

Основні оціночні характеристики залежності показників видів витрат від обсягу реалізації

Модель витрат обігу	Коефіцієнт детермінації R^2	Статистика Фішера F ($F_{кр} = 5.99$)	Середня помилка апроксимації K	Залишкове середнє квадратичне відхилення
Адміністративні витрати $y = 0.0004x^{1.3023}$	0,76	19,37	2,59	10,98
Витрати на збут $y = 0.0001x^2 - 2.4267x + 14544$	0,72	15,68	4,15	52,54
Інші операційні витрати $y = 0.2883x - 2246.7$	0,84	32,36	4,24	27,16
Сукупні поточні витрати $y = 0.0001x^2 - 2.0702x + 11921$	0,94	88,04	5,14	21,48

Розрахунки свідчать, що загальний обсяг реалізації продукції суттєво впливає на розглянуті показники. На це вказують близькі до одиниці значення коефіцієнту детермінації, розмір якого коливається від 0,72 (для витрат на збут) до 0,94 (для сукупних витрат). Таким чином, варіація чинника «обсяг реалізації» обумовлює від 72% до 94% варіації відповідних показників операційних витрат. Використання коефіцієнту детермінації дозволяє визначити найголовніший фактор і найбільш реальні та значимі шляхи зниження витрат. З цього випливає, що увагу керівництва підприємства «Альянс» необхідно приділити росту обсягу реалізації, як найбільш значному фактору, що впливає на його витрати. Що стосується інших операційних витрат, то оціночні характеристики для лінійної і параболічної моделей практично однакові. За оптимальнішу виберемо модель прямої, як найпростішу у подальшому аналізі і використанні.

Стратегія управління поточними витратами є складовою частиною загальної стратегії управління торговельним підприємством. Ціллю її розробки буде управління витратами обігу, виходячи з генеральної цілі управління – максимізації ринкової вартості підприємства і його прибутку. Це можливо, насамперед, не за рахунок зниження розміру витрат обігу, а при їх комплексній оптимізації.

Нерідко в підході до управління витратами поширеною є точка зору, відповідно до якої витрати повинні бути знижені за будь-яку ціну до певного мінімального розміру. Кожна пропозиція підвищити витрати на рекламу, збільшити чисельність персоналу, підвищити кваліфікацію робітників розглядається як недоцільне використання коштів. Результатом такого підходу буде звуження можливостей для розширення підприємства, зниження темпів реалізації товарів і послуг тощо. В останній час все більш поширеною стає друга точка зору на необхідний розмір витрат обігу. Можливо і необхідно йти на додаткові витрати з метою збільшення обсягу обігу, залучення нових постачальників і покупців тощо. Ефективне управління витратами обігу веде к зменшенню і виключенню таких витрат, що не є доцільними, оскільки вони не сприяють зросту обсягу обігу і не забезпечують досягнення зменшення витрат, які не дають відповідної віддачі.

Щодо ефективності управління витратами на підприємстві «Альянс» слід зауважити, що принцип ефективності управління витратами виконується не в повній мірі, оскільки є відсутнім належні облік і звітність. На підприємства не здійснюється прогнозування витрат, хоча вони плануються на рік по статтям. При цьому не застосовуються новітні науково-обґрунтовані методи планування. До позитивних моментів слід віднести наступне: витрати ураховуються не тільки взагалі по підприємству, а і по окремих підрозділах, по яких встановлена міра відповідальності.

Висновки: проаналізувавши динаміку і структуру поточних витрат за 2014–2015 роки підприємства «Альянс», можна зробити наступні висновки, що з метою удосконалювання управління поточними витратами і їх оптимізації підприємству необхідно:

- йдучи в умовах ринку на свідомий ріст витрат, необхідно дотримуватися вимог випередження темпів приросту товарообігу і валового доходу в порівнянні зі збільшенням витрат;
- у складі бізнес-плану розробляти план-прогноз витрат обігу по економічних елементах і статтям витрат. Основною метою планування витрат повинне бути виявлення резервів зниження витрат, зв'язаних із придбанням, доставкою, збереженням і реалізацією їх споживачам;
- застосовувати системний підхід до факторного аналізу витрат, жоден фактор не розглядати у відриві від інших, проводити комплексний аналіз факторів, що формують поточні витрати підприємства;
- підсилити мотивацію персоналу у відносному скороченні витрат обігу, поєднати економічні методи управління з матеріальною зацікавленістю працівників, як через систему оплати праці, так і через розподіл прибутку;

- для обґрунтування суми і рівня витрат на планований період використовувався метод техніко-економічних розрахунків, що дозволяє врахувати основні фактори, від яких залежать поточні витрати підприємства;

- комерційній службі формувати асортимент товарів у відповідності з попитом споживачів, не допускати завезення товарів в запас, забезпечувати надходження товарів у міру їх реалізації. Це буде сприяти прискоренню оборотності товарів, знизить витрати по їхньому збереженню, зменшить відсотки по банківських позиках;

- кількісно розширювати застосовувані форми обслуговування, знаходити нові нетрадиційні, що забезпечить відносне скорочення трудових ресурсів, підвищить рівень торгового обслуговування, залучить нових покупців, приведе до збільшення товарообігу і, в остаточному підсумку, до відносного скорочення витрат.

- в діяльності підприємства простежується тенденція зниження загальної суми поточних витрат при зростанні виторгу від реалізації, що приводить до зниження витратоємності діяльності підприємства, також відмічається зростання продуктивності праці і підвищення ефективності використання ресурсів;

- резерви для подальшого зниження витратоємності стосуються, в основному, адміністративних витрат (послуги зв'язку, ремонт основних засобів), витрат на збут (маркетингові послуги, транспортно-експедиторське обслуговування)

- підприємство поки що не має можливості значно знизити фінансові витрати (сплачені відсотки за кредит банкам та іншим установам), що пов'язано з постійно зростаючою дебіторською заборгованістю і в зв'язку з цим недостатністю обігових коштів на закупку товарів і матеріалів. Крім цього значна частина оборотних коштів відволікається на закупівлю основних засобів.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є постійний аналіз витрат обігу з метою контролю за їх станом і можливими коректуваннями поточних витрат, а також дослідження інших показників діяльності підприємства та їх впливу на обсяг загальних операційних витрат на основі класичних методів регресійно-кореляційного аналізу.

Література

1. Грубер Й. Эконометрия. – Т.1. Введение в эконометрию. – К.; Астарта, 1994. – 397 с.

2. Дрейпер Н. Смит Г. Прикладной регрессионный анализ. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 351 с.
3. Доугерти К. Введение в эконометрику. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 402 с.
4. Загальні вимоги до фінансової звітності : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 [затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. №87] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 №318] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [затв. наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 №246] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>

Щетініна О.К.,

д-р фіз.-мат. наук, професор,

зав. кафедри вищої та прикладної математики,

Київський національний торговельно-економічний університет,

Харкянен О.В.,

канд. тех. наук, доцент,

доцент кафедри інформаційних систем,

Національний університет харчових технологій,

Гладка Ю.А.,

канд. фіз.-мат. наук, доцент,

доцент кафедри вищої та прикладної математики,

Київський національний торговельно-економічний університет

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПРОДУКЦІЇ НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ДАНИХ

В умовах збільшення конкурентності між комерційними підприємствами на ринку України якісно організований процес збуту продукції є одним з основних факторів отримання прибутку та забезпечення стабільного фінансово-економічного положення підприємства.

Ключові показники за якими оцінюють ефективність бізнес-процесу збуту є обсяги реалізації продукції, конкурентний та якісний асортимент, кількість нових залучених клієнтів, збільшення обсягів реалізації продукції існуючим клієнтам, зменшення витрат на доставку продукції, зменшення обсягів браку. На шляху удосконалення системи збуту продукції на ряду з традиційними методами не можна нехтувати і перевагами, які надають сучасні інформаційні технології, зокрема, методи багатовимірної та інтелектуального аналізу даних.

Прийняття управлінських рішень щодо збуту продукції є складним процесом і потребує не тільки досвіду особи, що приймає рішення (ОПР), а також достовірної, актуальної, оперативно отриманої інформації, яка представлена у зручному для аналізу вигляді, а отже, доцільно доповнювати існуючі на підприємстві операційні системи системою з аналітичним додатком на основі сучасних технологій аналізу даних.

Впровадження системи підтримки прийняття рішень (СППР) для вирішення задач аналізу збуту продукції передбачає реалізацію наступних етапів:

1. Проектування схеми сховища даних з урахуванням всіх параметрів даних, необхідних для аналізу збуту продукції.
2. Реалізацію сховища даних в клієнт-серверній СУБД.
3. Формування процедур вибірки, очищення, агрегування даних з облікових OLTP-систем підприємства та інших інформаційних джерел і завантаження агрегованих даних до сховища даних.
4. Проектування та побудову OLAP-кубів, наповнених інформацією, необхідною для аналізу збуту продукції.
5. Підготовку даних для формування управлінських рішень на основі алгоритмів інтелектуального аналізу даних Data Mining.
6. Розробку рішення щодо візуалізації даних користувачеві в OLAP-клієнті.

Інформаційна система підтримки прийняття рішень щодо збуту продукції налаштована на вирішення багатьох задач, частина з яких наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Перелік задач збуту, вирішуваних на множинах OLAP-кубів та методами інтелектуального аналізу даних

Задача	Результат	Методи аналізу
Задачі аналізу показників: – виконання плану по продажах; – зміни ключових показників продуктивності підприємства	динаміка змін економічних показників	багатовимірний OLAP-аналіз даних
Задачі прогнозування показників: – змін оптових цін на продукцію; – змін обсягів продажу продукції; – змін прибутку від продажу продукції – обсягів браку, який виникає внаслідок постачання продукції	прогнозний варіант збільшення або зменшення значень економічних показників	- багатовимірний OLAP-аналіз даних; - прогнозування методами Data Mining
Задачі аналізу співпраці з клієнтами: – аналіз залучення нових клієнтів; – аналіз характеристик нових клієнтів; – аналіз надійності клієнтів; – аналіз реклаमाцій; – аналіз динаміки продажів в розрізі клієнтів	динаміка залучення нових клієнтів; аналіз співпраці з клієнтами; динаміка продажів продукції в розрізі клієнтів	- багатовимірний OLAP-аналіз даних; - прогнозування методами Data Mining
Задачі аналізу асортименту продукції : - аналіз збуту окремих видів продукції; - аналіз каналів збуту	динаміка продажів продукції в розрізі асортименту	багатовимірний OLAP-аналіз даних; - прогнозування методами Data Mining

Розглянемо більш детально етапи реалізації інформаційної системи для підтримки задач збуту продукції.

Концепція сховищ даних (СД) обговорювалась спеціалістами в області інформаційних технологій достатньо давно, оскільки, накопичення великих обсягів інформації про різноманітні бізнес-процеси

привело до розуміння необхідності виникнення методик та методів їх збереження та обробки для вилучення нових, корисних знань.

Перші статті, присвячені принципам створення сховищ даних, з'явилися у 1988 р., їх авторами були Девлін (Devlin) та Мерфі (Murphy), пізніше у 1992 році Уільям Г. Інмон (William H. Inmon) в своїй монографії «Building the Data Warehouse» («Побудова сховищ даних») детально описав дану концепцію.

В своїй роботі У. Інмон дав наступне визначення СД:

сховище даних – це предметно-орієнтований, інтегрований, незмінний, підтримуючий хронологію набір даних, організований для цілей підтримки прийняття рішень.

Річард Хакаторн, інший основоположник цієї концепції, писав, що мета сховищ даних – забезпечити для організації «єдиний образ існуючої реальності».

Більш широке визначення сховища даних – це орієнтована на підтримку управлінських рішень автоматизована система, яка складається з організаційної структури, технічних засобів, бази або сукупності баз даних та програмного забезпечення.

В більш пізніх роботах, один з авторів концепції СД Ральф Кімбалл (Ralph Kimball) сформулював основні вимоги до СД:

- висока швидкість отримання даних зі СД;
- підтримка не протиріччя даних;
- можливість отримання так званих зрізів даних (slice and dice);
- наявність зручних утиліт перегляду даних у СД;
- повнота та достовірність збережуваних даних;
- підтримка якісного процесу поповнення даних.

Найчастіше використовуються сховища даних з реляційною структурою і стандартом збереження даних: «зірка» або «сніжинка».

Схема «зірка» складається з денормалізованих таблиць фактів та досить невеликих довідкових таблиць (вимірів), пов'язаних з таблицями фактів за ключовими полями. Таблиця фактів є дочірньою щодо таблиць вимірів. Полями таблиці фактів, крім ключів, є міри, тобто числові поля, що задають кількісні значення. Кількість рядків у цій таблиці може становити десятки й сотні тисяч, тому слід передбачати запобіжні заходи від вибуху даних.

Схема «сніжинка» є модифікацією схеми «зірка», деякою поступкою нормалізації – тут частину таблиць вимірів розбито на кілька зв'язаних таблиць. Завдяки частковій нормалізації, «сніжинка» дає змогу заощадити дисковий простір, проте і зменшується швидкість перегляду вимірів [3].

Приклади фрагментів сховища даних типу «зірка» і «сніжинка» для аналізу продажів продукції наведено на рис. 1 та 2.

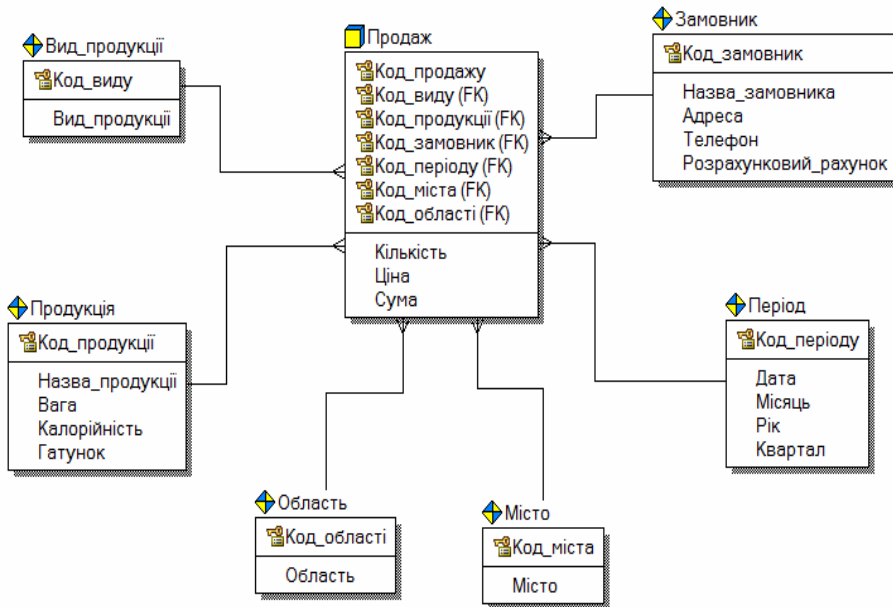


Рис. 1. Структура сховища даних типу «зірка»

Деталізовані дані, як правило, відповідають інформації, яка надходить з облікових OLTP-систем підприємства. Такими даними є щоденні обсяги продажів, прибутки від продажів, договори з клієнтами тощо.

Узагальнення даних або їх агрегування необхідно для вирішення багатьох аналітичних і прогнозних задач, виявлення закономірностей і тенденцій. Агреговані дані, як правило, отримують з деталізованих шляхом застосування агрегативних функцій до числових даних (або фактів).

Деталізовані та агреговані дані зберігаються у сховищі даних, що іноді призводить до його істотного збільшення, але агрегування даних в процесі формування запитів збільшує час на їх виконання в рази.

Одним з найбільш складних етапів при реалізації інформаційної аналітичної системи є розробка процедур завантаження інформації з зовнішніх та внутрішніх джерел до сховища даних.

Як правило, дані на підприємстві зберігаються в розрізних інформаційних джерелах: OLTP-система підприємства, окремих базах даних, файлах різних форматів, хмарних сховищах.

Наведений на рис. 1 фрагмент структури сховища даних представлений схемою типу «зірка» і містить таблиці вимірів «Вид продукції», «Продукція», «Замовник», «Область», «Місто», «Період» та таблицю фактів «Продаж».

Структура сховища даних, наведена на рис. 2, окрім таблиць вимірів «Вид продукції», «Продукція», «Замовник», «Місто», «Період» та таблиці фактів «Продаж» містить консольну таблицю «Область».

У сховищах дані зберігаються у деталізованому та агрегованому вигляді.

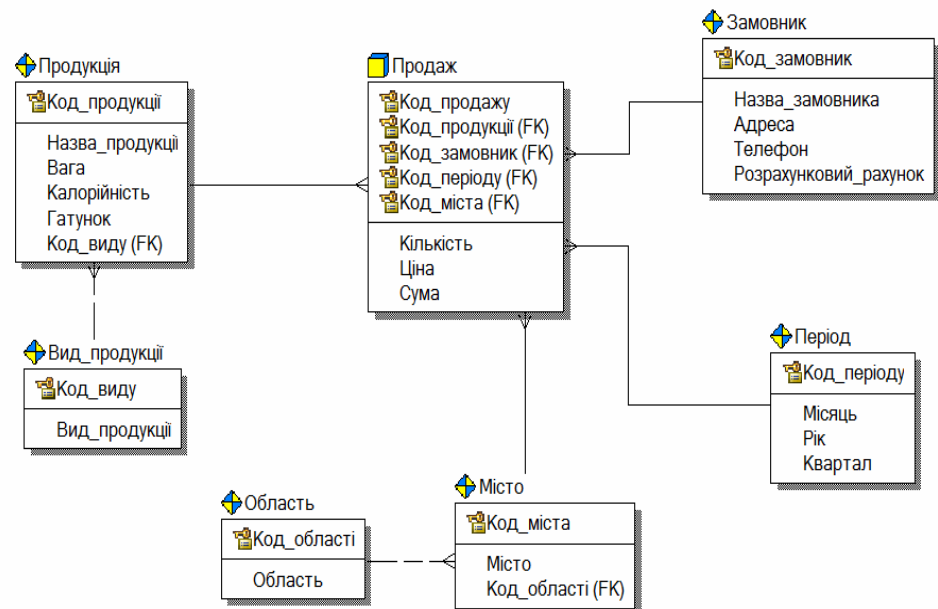


Рис. 2. Структура сховища даних типу «сніжинка»

Розробляючи стратегію консолідації даних важливо врахувати характер розташування джерел даних і застосувати відповідну методику організації доступу до них. В процесі консолідації даних здійснюється оцінка їх якості та за потребою очищення та збагачення.

Під очищенням даних розуміють розробку спеціальних методів і процедур, які усувають в даних аномалії, дублікати, протиріччя, «шуми» тощо.

Збагачення даних – це процес підвищення інформаційної насиченості даних для ефективного вирішення аналітичних задач [1,2].

Вибір СУБД для реалізації аналітичного проекту залежить від системи, впровадженої на підприємстві, обсягів фінансування аналітичного проекту тощо. Одним з розповсюджених рішень для розробки аналітичного додатку є використання багатовимірного аналізу та алгоритмів інтелектуального аналізу служб MS Analysis Services та MS Excel в якості клієнта для візуалізації результатів аналізу.

Реалізоване в MS SQL Server сховище даних є основою для формування і наповнення інформацією OLAP-кубів.

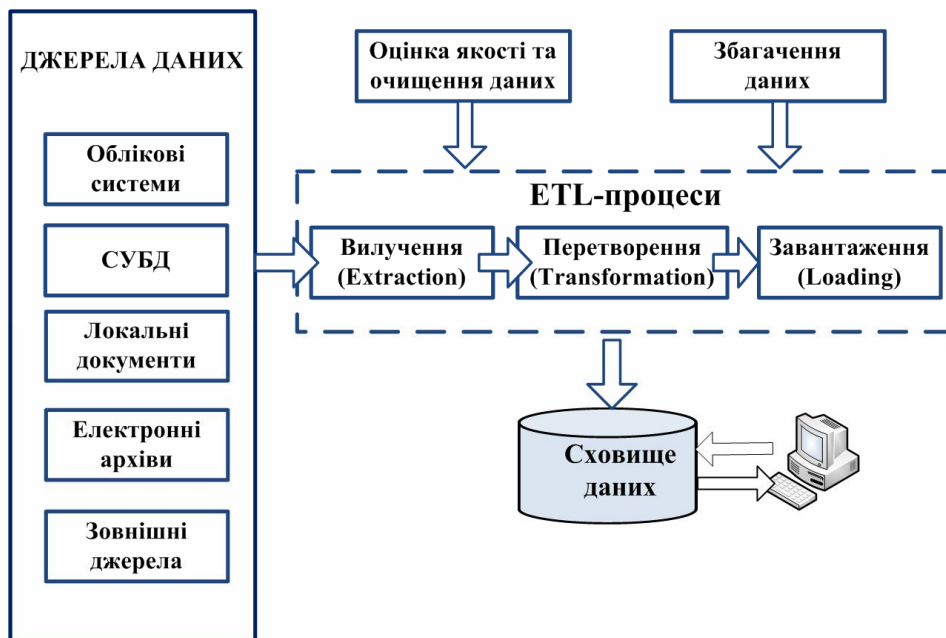


Рис. 3. Узагальнена схема консолідації даних

Концепція оперативної аналітичної обробки OLAP – концепція комплексного багатовимірного аналізу даних, накопичених у сховищі даних або в традиційній базі даних.

Сучасні засоби OLAP-аналізу, тобто аналізу в реальному масштабі часу, надають можливість швидкого аналізу розділюваної багатовимірної інформації. Гіперкуб є концептуальною логічною моделлю організації даних, але не фізичною реалізацією їх збереження, оскільки зберігатися такі дані можуть і в реляційних таблицях. На основі багатовимірних OLAP-кубів особа, що приймає рішення, може

формувати різноманітні інформаційні зрізи даних без звернення до програмістів.

Вісі OLAP-кубів є вимірами, по яким відкладаються параметри, що відносяться до аналізованого бізнес-процесу. На перетині вісей вимірів розташовані міри, які кількісно характеризують факти, що аналізуються. В багатьох випадках виміри OLAP-куба зручно представляти у вигляді простої або багаторівневої ієрархічної структури. Аналіз багатовимірних даних передбачає виконання спеціальних операцій над OLAP-кубами: формування зрізів, обертання, консолідацію та деталізацію, проекцію та вибірку.

Реалізовані в аналітичній системі багатовимірні конструкції надають ОПР прозору модель даних для проведення порівняльного аналізу економічних показників, виявлення причин їх відхилень від запланованого рівня, прогнозування обсягів збуту продукції, можливість пошуку шляхів отримання додаткового прибутку.

Проведення багатовимірного аналізу з застосуванням OLAP-інструментарію дозволяє виявляти актуальні для дослідження множини даних, а застосування моделей багатовимірного аналізу Data Mining збагачує цю функціональність за рахунок виявлення неочевидних, несподіваних регулярностей у даних і пошуку на їх основі прихованих закономірностей [1, 2, 4].

Використання технології Data Mining обумовлено необхідністю більш тонкого, неформального аналізу оскільки застосування класичних статистичних методів, що ґрунтуються на використанні усереднених показників і нехтують нетиповими спостереженнями, дозволяє шукати відповіді на попередньо сформовані гіпотези, а такий підхід не завжди достовірно характеризує досліджуваний процес.

В основу сучасної технології Data Mining покладена концепція шаблонів, що відображають закономірності, властиві підвибіркам даних [1, 2, 3, 6].

Інформаційна підтримка задач, наведених у таблиці 1, вирішується за рахунок поєднання методів інтелектуального аналізу даних: дерев рішень, кластерного аналізу, нейронних мереж, пошуку асоціацій, прогнозування методом часових рядів тощо.

Наприклад, алгоритм дерева рішень дозволяє проаналізувати обсяги продажів продукції по групах для виявлення найбільш затребуваних (рис. 4). При необхідності більш детального аналізу окремої групи продукції початковий набір даних фільтрується і аналіз продовжується (рис. 5). Так, найпопулярнішим продуктом групи є «Плетінки з маком», якщо не «Плетінки з маком», то «Королівський

хліб», якщо не «Королівський хліб», то «Білоруський хліб», а вже в останню чергу – «Бородінський хліб».

На наступному кроці аналізу спрогнозуємо обсяги продажів продукції «Плетінка з маком» на наступний місяць за допомогою методу часових рядів Data Mining (рис. 6, 7).

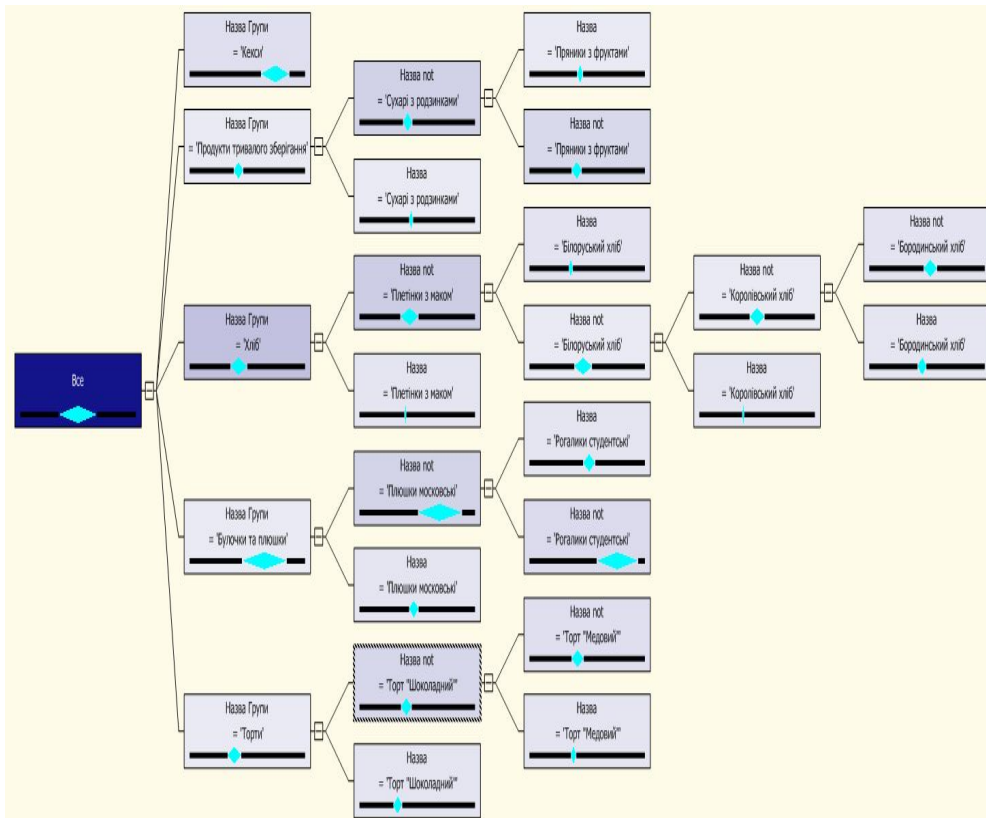


Рис. 4. Дерево рішень привабливості продукції в залежності по товарних групах

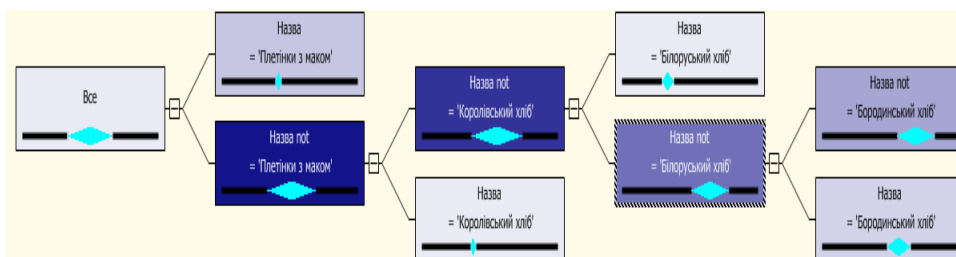


Рис. 5. Дерево рішень привабливості продукції групи «Хліб»

Обозначения интеллектуального анализа данных	
Временная метка: 13	
Столбец	Значение
Кількість (предсказанный)	169

Рис. 6. Передбачений обсяг продажів продукції

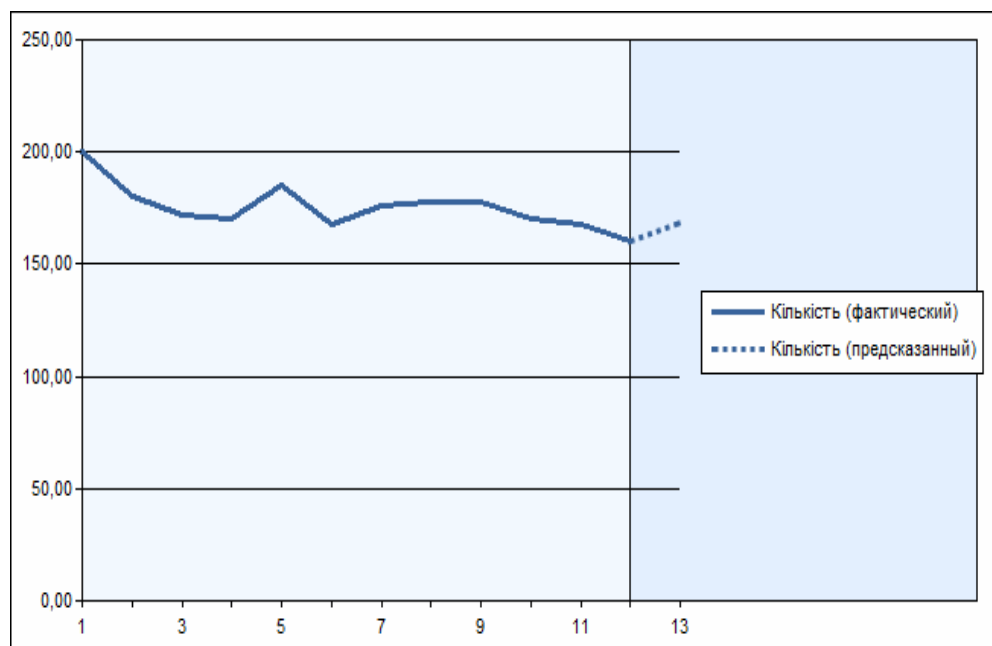


Рис. 7. Прогнозування обсягів продажу продукції «Плетінка з маком» на наступний місяць

Таким чином, поєднання сучасні інформаційні технології сховищ даних, багатовимірною та інтелектуального аналізу даних дозволяють надати ОПР зручні та гнучкі інструментальні засоби за допомогою яких накопичені дані будуть систематизовані і вчасно представлені у необхідних для прийняття управлінських рішень інформаційних зрізах.

СППР для вирішення задач збуту продукції реалізує наступні основні функції:

- формування OLAP-кубів, наповнених інформацією, необхідною для аналізу факторів, які впливають на збут продукції;

- моніторинг цін та обсягів реалізації продукції та інших показників для виявлення їх відхилень від планового рівня;
- пошук прихованих закономірностей на основі алгоритмів інтелектуального аналізу даних Data Mining для формування рекомендацій щодо коригування збуту;
- прогнозування попиту на продукцію та інших показників.

Запропонована інформаційна СППР на основі використання OLAP та Data Mining технологій, надає можливість багатовимірного експрес-аналізу бізнес-інформації, розширює способи використання накопиченої у базі даних та інших джерелах інформації з метою підвищення ефективності роботи підприємства.

Література

1. Барсегян А. А. Технологии анализа данных: Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP [Текст] / А. А. Барсегян, М. С. Куприянов, В. В. Степаненко, И. И. Холод. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб. : БХВ-Петербург, 2007. – 384 с.
2. Барсегян А. Анализ данных и процессов [Текст] / А. Барсегян, М. Куприянов, И. Холод, М. Тесс, С. Елизаров. – П.: БХВ-Петербург, 2015. – 512 с.
3. Кулаичев А.П. Методы и средства комплексного анализа / А.П. Кулаичев. – М.: Форум, Инфра-М, 2011. – 512 с.
4. М'якшило О.М. Планування собівартості продукції харчового підприємства на основі аналітичних моделей OLAP-кубів [Текст] / О.М. М'якшило, О.В. Харкянен // Харчова промисловість. – 2011. – № 10–11. – С. 332–337.
5. Маклаков С.В. Моделирование бизнес-процессов с AllFusion Process Modeler [Текст] / С.В. Маклаков. – М.: Диалог-МИФИ, 2008. – 224 с.
6. Ярушкіна Н. Г. Интеллектуальный анализ временных рядов [Текст] : учеб. пособ. / Н. Г. Ярушкіна, Т. В. Афанасьева, И. Г. Перфильева. – Ульяновск : УлГТУ. – 2000. – 320 с.

Ярошенко Л.В.,
канд. філос. наук, доцент,
директор Центру профорієнтаційної роботи,
Київський національний торговельно-економічний університет

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У сучасному суспільстві вирішальним чинником розвитку людства стає випереджальний розвиток суспільного інтелекту та системи освіти. Ідеологічні й психологічні стереотипи змінюються на нову систему поглядів і цінностей, відкривається реальна можливість гуманізації соціальної сфери і реалізації особистісного потенціалу кожного громадянина. Освіта отримує новий соціальний статус і перетворюється із соціального інституту підготовки кадрів та соціалізації на сферу генератора суспільного розвитку. За цих умов найбільшої цінності набуває інформація, яка стає стратегічним продуктом держави. Трансформується і освіта, яка перетворюється в ключовий аргумент у забезпеченні такого рівня життєвої й професійної компетентності людини, який би задовольняв потреби її розвитку, а також потреби суспільства і держави в соціально активних громадянах і висококваліфікованих фахівцях. У свідомості світової спільноти формується чітке розуміння значення освіти як головної рушійної сили прогресивного розвитку людства, що знаходить підтвердження у тому факті, що ХХІ століття було проголошено ООН століттям знань. У «Всесвітній декларації про вищу освіту для ХХІ століття: підходи й практичні заходи», підписаній у м. Париж у 1998 р. на всесвітній конференції ЮНЕСКО, зазначалося: «Масштабність і темпи перетворень такі, що суспільство усе більше ґрунтується на знаннях, так що вища освіта й наукові дослідження в цей час виступають як найважливіші компоненти культурного, соціально-економічного й екологічно стійкого розвитку людини, співтовариств і націй. У зв'язку із цим перед самою вищою освітою встають грандіозні завдання, що вимагають її самого радикального перетворення й відновлення, піддаватися яким їй ще ніколи не доводилося, для того щоб наше суспільство, що нині переживає глибоку кризу цінностей, могло вийти за межі суто економічних міркувань і сприйняти більш глибокі аспекти моральності й духовності» [1].

У концепції освіти XXI століття («освіти протягом життя»), що була розроблена комісією ЮНЕСКО, визначені чотири стратегічні цілі: навчитися пізнавати, навчитися робити, навчитися жити разом, навчитися жити, які в сукупності задають головний пріоритет освіти XXI століття – «вчитися, щоб бути», поєднуючи особистісне призначення освіти і її орієнтацію на майбутнє суспільства.

Концепція «освіти протягом життя» спрямовує особистість на конструювання і реалізацію своєї індивідуальної освітньої і виховної траєкторії навчання, а через неї своєї життєвої мети, свого способу життя.

Важливим завданням освіти сьогодення стає формування нового світогляду особистості, який би зміг розв'язувати найгостріші суперечності – як глобальні, так і специфічні для кожного соціуму.

Як зауважують філософи, «життя складне і в ньому відбуваються постійні зміни». Економіка, політика, соціокультурні і духовні процеси у наш час багато в чому відрізняються від подібних процесів, які визначали вигляд і сутність, філософію і мораль життєдіяльності людини минулого. Світ стрімко змінюється на очах, висуваючи питання: «Як жити у змінному світі? Якими якостями має володіти людина, щоб почуватись в ньому комфортно і впевнено? Яку роль у підготовці до життя має відіграти освіта як основний механізм соціалізації?». Відповіді на ці запитання не лежать на поверхні. Вони потребують скрупульозних прогностичних досліджень і саме пошук відповідей на ці актуальніші питання і обумовлює вибір теми нашого дослідження.

На основі власного життєвого досвіду можна стверджувати, що, формування фахівця вищої кваліфікації – дійсного професіонала – є однією з нагальних потреб суспільного розвитку. Професіонал – це людина, яка вибрала певну сферу діяльності у якості постійної життєвої справи, досягла в ній досконалості й перетворила це заняття в професію. Підготувати та виховати таку людину складно і навіть при неабияких інтелектуальних, мистецьких чи фізичних задатках для цього потрібен вчитель і альма-матер, які забезпечать їх належний розвиток і реалізацію.

Велике значення у цьому процесі припадає і на самостійну роботу особистості у здобутті професії. Дійсно, в епоху глобалізації та інформаційних технологій потребу у самоосвіті можна задовольнити «вищою самоосвітою», яка більшою мірою орієнтується на індивідуальні, а не на суспільні інтереси й потреби, «розтягується в часі» і «розпливається» у спрямованості. У той же час, цивілізація, що ґрунтується на високих технологіях, здатна зберегти себе як людство лише за умови інтегративної єдності народів і культур, їх толерантності

й універсальній взаємодії. Ця єдність досягається механізмами соціалізації, однією із ступенів якої є інституціонально сформований феномен «вищої освіти», яка і досі залишається найбільш ефективним механізмом підготовки професійних кадрів вищої кваліфікації. Однак відзначимо, що вища освіта не залишиться незмінною, адже кожне нове цивілізаційне досягнення людства чинить тиск на вищу освіту, на її зміст, організацію, напрями підготовки фахівців, перспективи розвитку. Нові обриси життя, що проглядаються, встановлюють для неї нові контури, обумовлюючи трансформацію в контексті відповіді на новітні суспільні й особистісні виклики.

Світ змінив вектор розвитку в напрямку інноваційного типу прогресу, формування суспільства знань, потребуючи підготовки інноваційної особистості, виховати яку має сучасна освіта. Ми поділяємо думку академіка Василя Кременя про те, що освіта має стати інноваційною, а значить – справою новаторською, активною, творчою. Реагуючи на глобальні виклики XXI століття, освіта трансформує національні моделі із загальними тенденціями її розвитку, активно досліджує, залучає і застосовує інформаційні технології, поглиблює міжнародні контакти, обмінюється досвідом через створення міжнародних інституцій та наукових колективів, використовуючи нові форми і методи навчання, зокрема дистанційне навчання, обмін педагогами та науковцями, наукове стажування. Освіта стає все більш відкритою та прозорою.

На ритм, стиль, спосіб життя народів, країн і континентів, а разом з цим і на освіту як основний механізм соціалізації особистості та її підготовки до життя, впливають глобальні техногенні катастрофи, природні катаклізми, військові зіткнення тощо. Для українського суспільства у буквальному розумінні чинником, що вплинув на стиль і ритм всього суспільного життя, стала війна. До сих пір ми жили в умовах миру, розвиваючи економіку і політику, культуру і науку у мирному контексті, відчуваючи себе захищеними. Освіта миру зосереджувалась на обміні міжнародними науковими та культурними здобутками, толерантності та співпраці, формуючи оптимістично-впевнений погляд на життя. Війна трансформувала весь спосіб життя, економіку, культуру, виробництво і споживання, суспільну атмосферу, психологію кожної особистості. Змінила вона освіту і життєвий простір кожної особистості, руйнуючи усталені уявлення про мирне співіснування і стабільність міжнародних угод та домовленостей, підриваючи віру молоді у майбутнє, створюючи і відтворюючи атмосферу ворожості і ненависті.

Сьогодні визначилася стійка тенденція до переорієнтації вищої освіти на підготовку фахівців у відповідності до ринкової структури, ознакою якої є показники працевлаштування випускників вишів.

Відбуваються масштабні трансформації вищих навчальних закладів як інституцій. Заклад освіти стає культурним, ідеологічним, світоглядним осередком держави, що транслює певну, етнічно насичену картину світу, формує визначений конкретною культурною реальністю кут наближення до загальнолюдської реальності. Він інкорпорує до своєї місії функцію формування контексту в рамках певної культурної традиції, детермінованої, перш за все мовою. З початком епохи глобалізації та процесу активного формування єдиного світового освітнього та дослідницького простору, вищій навчальний заклад стає провідником транснаціональних цінностей, знань, підходів та технологій, а також здатності й реальної можливості бути впливовим гравцем на цьому загальносвітовому рівні.

У «суспільстві знань» вища освіта стає визначальним фактором економічного і суспільного розвитку. Інститути вищої освіти трансформуються. Вони перетворюються на підприємства, що надають послуги, хоча і освітні, з усіма наслідками, що із цього витікають. Ринок освітніх послуг підпорядковується, насамперед, економічним законам і механізмам і виражає економічні інтереси своїх суб'єктів – продавців і покупців освітніх послуг. Знання стають товаром, який купується і продається за гроші, принципово змінюючи природу вищої освіти і, особливо, культурно-освітній статус ВНЗ.

У ході становлення суспільства знань зростання попиту на вищу освіту призводить до її масовізації, що призводить до певних наслідків. Зокрема, виникає загроза «макдоналізації» (Г. Рітцер) вищої освіти, тобто втрата її унікальності, стандартизація, усереднення, уніфікація. Крім того, держава не має змоги забезпечувати повну фінансову підтримку діяльності навчальних закладів, чисельність яких постійно змінюється, так само як і кількість бажаючих отримати вищу освіту. За таких умов, державне фінансування діяльності державних ВНЗ у більшості країн постійно знижується, а приріст нових вишів відбувається переважно за рахунок відкриття приватних закладів, якість яких не завжди відповідає державним стандартам.

Процес формування суспільства знань об'єктивний і невідворотний. Як слушно зауважує В. Андрущенко «Освіта не залишиться незмінною. Нові обриси життя, що проглядаються, встановлять для неї нові контури, обумовлять трансформацію в контексті відповіді на новітні суспільні й особистісні виклики. Майбутня освіта має

«подолати» освітню практику ХХ століття, вийти за її межі, освоїти нові обрії, утвердитись як самодостатня для людини ХХІ століття» [2, с. 417].

Сьогодні діяльність вишів здійснюється в умовах зростаючої конкуренції, коли кожен заклад прагне підняти свій рейтинг, залучаючи до себе якомога більше студентів. Кожен бажає стати конкурентоспроможним у сфері надання якісних освітніх послуг як усередині країни, так і на міжнародній арені. Всі структурні підрозділи навчального закладу і навіть окремі науково-педагогічні працівники розглядаються зараз під кутом зору того, скільки студентів, які приносять дохід, вони змогли залучити, скільки грантів і дотацій вони внесли у «загальну скарбничку», який їхній внесок у бренд закладу на ринку освітніх послуг.

Конкурентна боротьба за студента – це конкурентна боротьба за гроші. «У цій системі координат виявляють себе і нові ролі студентів (магістрів, аспірантів). Тепер вони виступають як клієнти корпорації, покупці на ринку освітніх послуг, пропонуваніх університетом. І хоча відомі дисциплінарні обмеження відносно студентства як і раніше існують, але за всіма позиціями змінився статус студентів. Корпорація, як ніколи раніше, виявляється залежною від своїх клієнтів – від їхніх запитів, бажань, життєвих цілей і навіть забаганок.

У праці «Вища освіта і СОТ: глобалізація виходить з-під контролю» Філіп Альтбах стверджує: «Торгівлю вищою освітою, ясна річ, важче кодифікувати, ніж торгівлю бананами. Але сьогодні вже помітні спроби зробити це – розробити систему правил і приписів, які б започаткували вільну торгівлю вищою освітою... Освітні послуги усіх можливих видів будуть вільно експортуватися з однієї країни до іншої. Авторські права, патенти й ліцензійні порядки, які вже сьогодні увійшли в міжнародні договори, будуть далі зміцнені. Регулювати торгівлю академічними закладами, програмами, ступенями тощо через кордони буде дуже важко. Ті, хто захоче взяти участь у цих експортно-імпортних операціях, будуть змушені вдаватися до міжнародних трибуналів і судових позовів» [3, с. 206].

Освіта стала ще одним товаром, і торговець, який надає найкращий або хоча б найдешевший товар, процвітає.

ВНЗ як генератор суспільних змін не може орієнтуватися виключно на отримання прибутку від продажу освітніх послуг. Він має продукувати і генерувати нову шкалу цінностей і смислів на засадах принципу відповідальності за життя поколінь людей.

Життя завжди виступає для людини проблемою, вирішення якої потребує напружених особистісних зусиль, адже людина, не може жити

просто повторюючи родові зразки, а проживає своє життя індивідуально, що передбачає свідоме, відповідальне і творче ставлення до нього. В епоху глобалізації процес індивідуальної життєтворчості не може здійснюватись спонтанно і вимагає особливого роду майстерності у конструюванні і реалізації власного життя як рефлексивного біографічного проекту для запобігання загроз хибного вибору із різноманітних життєвих перспектив власних життєвих шляхів, соціальної та екзистенційної нереалізованості, відчуження і самотності.

«Віднині, – вважає Е. Гіденс, – індивід сам стає структурою, що відтворює соціальне у своєму життєвому світі. Соціальне за цих умов стає предметом рефлексії і об'єктом індивідуальних рішень [4, р. 180].

Сьогодні проблема оволодіння особистістю мистецтвом жити міститься на перехресті двох площин: бажанні «почати жити для себе», або вимоги будувати своє життя, здійснювати свою професійну і життєдіяльність на засадах етики відповідальності.

Сьогодні освіта зорієнтована на розкриття креативного потенціалу особистості. Її завдання, дуже влучно визначив А. Маслоу, наголосивши, що ми повинні навчити людей бути креативними, щоб вони були готові прийняти нове, уміли імпровізувати. Настав час нової людини, людини, здатної відірватися від свого минулого, що відчуває в собі силу, мужність і упевненість, щоб довіритися тому, що диктує ситуація, здатної якщо знадобиться, вирішувати проблеми, що стали перед нею шляхом імпровізації, без попередньої підготовки [5].

У «Всесвітній декларації про вищу освіту для XXI століття: підходи і практичні заходи» підкреслюється зв'язок креативності з критичним мисленням: «У світі, що переживає період швидких перетворень, відчувається необхідність у нових баченнях парадигми вищої освіти, яка повинна бути орієнтована на учня... Вищі навчальні заклади повинні забезпечувати таку освіту учнів, яка виховує у них добре інформованих і глибоко вмотивованих громадян, здатних до критичного мислення, аналізу суспільної проблематики, пошуку і використання рішень проблем, що стоять перед суспільством, а також до того, щоб брати на себе соціальну відповідальність... Необхідно забезпечити доступ до нових педагогічних та дидактичних підходів та їх розвиток, щоб вони сприяли оволодінню навичками і розвивали компетентність і здібності, пов'язані з комунікацією, творчим і критичним аналізом, незалежним мисленням і колективною працею в багатокультурному контексті, коли творчість також ґрунтується на поєднанні традиційних або місцевих знань і навичок із сучасною наукою і технікою» [1].

У «Національній стратегії розвитку освіти в Україні на 2012 – 2021 роки» підкреслюється, що освіта – це стратегічний ресурс не тільки соціально-економічного, культурного і духовного розвитку суспільства, а і створення умов для самореалізації кожної особистості. Із врахуванням цього найважливішим для держави визнається «виховання людини інноваційного типу мислення та культури, проектування акмеологічного освітнього простору з урахуванням інноваційного розвитку освіти, запитів особистості, потреб суспільства і держави. Якісна освіта є необхідною умовою забезпечення сталого демократичного розвитку суспільства, консолідації усіх його інституцій, гуманізації суспільно-економічних відносин, формування нових життєвих орієнтирів особистості» [6].

Україна йде шляхом культурного зближення з Європою, менш актуальними стали цінності часів СРСР. Однак, передчасно говорити про готовність українського суспільства до переходу до сучасних форм європейського традиціоналізму, головною з яких є мультикультуралізм. Це пов'язано зі сталістю системи української освіти, що продовжує ігнорувати потреби і запити українського суспільства, яке обрало європейський шлях розвитку. Також в системі освіти Україні ще не відбулася повноцінна зміна поколінь – багато представників старшого і похилого віку продовжують сповідувати цінності минулої епохи. Це зумовлює конфлікт поколінь, в результаті якого одна і та сама цінність розуміється по-різному: і ті, і інші люблять Україну, є її патріотами, але кожен розуміє цей патріотизм по-своєму – одні піклуються про майбутнє, другі захищають своє минуле.

В освіту активно впроваджуються нові інформаційно-комунікаційні технології навчання завдяки яким полегшується доступність знань та інформації для кожного члена суспільства. Створюються умови для розвитку індивідуальних і творчих здібностей особистості та підвищення кваліфікації або оперативної зміни сфери діяльності протягом активного життя кожного члена суспільства. Забезпечується стійке прагнення особистості до співпраці, обміну знаннями та інформацією, до солідарності в мотивації діяльності. Виникають нові форми навчання, побудовані на особистісно-орієнтованому підході. Активно застосовується в цілях освіти, самоосвіти і творчості засоби і можливості дистанційного навчання та інформаційного забезпечення на базі інструментарію сучасних інформаційних систем освіти, використовуючи для цього гігантські інформаційні можливості Інтернет / Екстранет / Інтранет-технологій. Зближуються і об'єднуються єдиними інтересами через вирівнювання соціальних можливостей різні верстви і вікові групи соціуму. ВНЗ стає відкритим до постійних змін, осередком освітньої мережі, центром виробництва нових технологій, нового знання та інформації.

Безумовним виміром якості продукції вищої освіти як сектора національної економіки є людський капітал як сукупність певних якостей людини: здоров'я, природних здібностей, освіти, професіоналізму і мобільності. В Україні впроваджується концепція інноваційно-інтелектуального розвитку, реалізація якої можлива тільки за умови накопичення інтелектуального потенціалу, соціальної відповідальності і постійної уваги до інвестицій в людські ресурси, насамперед у розвиток освіти, науки і культури, охорони здоров'я з метою зробити людський капітал вирішальним фактором конкурентоспроможності.

Сучасному суспільству потрібні висококваліфіковані спеціалісти-універсали, які мають не тільки професійні знання, але й можуть приймати відповідальні рішення в ситуаціях вибору; схильні до співробітництва; вирізняються умінням реалізовувати свої творчі індивідуальні здібності, володінням навичками інноваційної підприємницької та управлінської діяльності, мобільністю, динамізмом, конструктивністю, здатністю до адаптації. Забезпечення конкурентоспроможності випускників ВНЗ на ринку праці досягається безперервним оновленням змісту освіти на основі новітніх досягнень культури, науки, техніки, зокрема застосуванням інноваційних методів при використанні інформаційних технологій у освітньому процесі. Знання і навички, які сьогодні опановують майбутні фахівці, у подальшому визначатимуть шляхи розвитку суспільства. Вищі навчальні заклади концентрують найбільшу кількість прогресивних та відкритих до науково-технічних інновацій людей і це суттєво полегшує впровадження інформаційно-комунікаційних технологій у освітній процес.

У системі освіти цінносно-сміслові доміанти ослаблені в наслідок того, що взаємодія між людьми у реальному просторі-часі втрачає істинну значимість для розвитку особистості. Порушується ієрархічний зв'язок між поколіннями. Віртуалізація суспільства призводить до «цифрових розривів», «витіснення» і заміщення уявлень, символів і знаків, що формують ціннісну свідомість особистості. Процес накопичення, збору, активного засвоєння знань, ідеалів і цінностей у молодого покоління відбувається за принципом сучасних пазлів («підходить – не підходить») і супроводжується послабленням або виключенням пласту традицій і спадкоємності з процесу соціалізації та інкультурації. Одним з наслідків є маргіналізація значної частини молодого покоління, для якого характерно зниження потреби сприймати себе відмінним від інших, потреби бути включеним у суспільство на рівних, потреби в довгострокових комунікаціях, в корінні, в системі поглядів, довірі і відданості.

В сучасній системі освіти існує установка навчання на практичну, суспільно-корисну, активну життєву позицію з урахуванням

індивідуальності людини. Це можливо, якщо стратегія навчання буде орієнтована перш за все на знання, які не просто корисні в реальному практичному житті, а й ті, які формують конкурентоспроможність особистості, знання – як обов'язкову умову для отримання людиною самостійності. На цих принципах базується концепція компетентності освіти. Компетентна людина розглядається як цілісна особистість, яка інтегрує інтелектуальний, комунікативний, рефлексивний, самоорганізуючий початок, що дозволяє йому здійснювати різні види соціальної, економічної і культурної діяльності.

Створення нових вітчизняних стандартів вищої освіти на основі компетентнісного підходу та освітніх програм, які базуються на відображенні якісних результатів освітнього процесу шляхом визначення компетенцій забезпечить їх порівнянність із європейськими освітніми системами; зміцнення позицій вищої освіти України в загальноєвропейському освітньому та дослідницькому просторі; звернення вищої освіти до запитів економіки й ринків праці, а також підвищить адаптованість випускників ВНЗ до життєдіяльності.

Зростання вимог до системи вищої освіти передбачає формування в Україні нової інфраструктури управління якістю освіти, розроблення концепції національної системи кваліфікацій, складовою якої є національна рамка кваліфікацій. Розробка і впровадження національної рамки кваліфікацій викликані необхідністю реалізації стратегії навчання протягом всього життя, забезпечення взаємозв'язку між ринком освітніх послуг та ринком праці, приведення у відповідність обсягів, напрямів та якості професійної освіти і навчання до потреб роботодавців, підвищення ролі в цих процесах соціальних партнерів, суб'єктів господарювання.

Національна рамка кваліфікацій (у контексті національної системи кваліфікацій – це інструмент для визначення і класифікації кваліфікацій відповідно до критеріїв рівнів навчання) є засобом модернізації системи професійної освіти і навчання, що потребуватиме здійснення комплексу заходів, спрямованих на забезпечення її зв'язку з ринком праці.

«Рамка кваліфікацій є важливим інструментом, який забезпечує порівнянність і прозорість в Європейському просторі вищої освіти і полегшує рух студентів в середині систем вищої освіти і між ними. Вона допомагає ВНЗ розробляти модулі і навчальні програми на основі результатів учіння і кредитів, а також полегшує визнання кваліфікацій і усіх форм попереднього учіння...» [7].

Національна система кваліфікацій включає всі види економічної діяльності, групи професій та професії; засоби формування і реалізації державної та регіональної політики у сфері кваліфікацій; кваліфікації і

компетенції (функціональні, пізнавальні, загальні), необхідні для здійснення конкретних видів діяльності; зміст і організацію професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації в процесі формального та неформального навчання; державні освітні стандарти, професійні стандарти; оцінку і визнання придбаних кваліфікацій і компетенцій; уповноважені органи у сфері кваліфікацій; інституціональну інфраструктуру; схеми фінансування і контролю за якістю та результативністю професійної освіти та навчання.

Освіта сьогодні має створювати умови для розвитку людини, освіченої та духовної особистості, котра повинна розуміти та поважати чужу культуру. Освічена людина є культурною, адже вона розуміє й інші культурні позиції, вміє досягти компромісу, розуміє цінність не тільки своєї, але й чужої незалежності.

Головним покликанням вищої освіти XXI століття стає забезпечення духовного розвитку людини до розуміння сенсу і сутності свого життя в природному, соціальному і культурному середовищі.

Література

1. Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века: подходы и практические меры [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lawmix.ru/abrolaw/9374>.
2. Андрущенко В. Світанок Європи. Проблема формування нового вчителя для об'єднаної Європи XXI століття / В. Андрущенко. – К. : «МП Леся», 2012. – 728 с. – (Філософія освіти: пошук пріоритетів: у 7 кн.; кн. 6).
3. Квек Марек. Університет і держава: вивч. Глобал. Трансформацій / М. Квіек: пер. з англ. Т. Цимбала. – К.: Таксон., 2009. – 380 с. – С. 206.
4. Giddens A. Modernity and self-identity: Self and society in the Late Modern Age. Cambridge: Polity Press, 1991. – 256 p.
5. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. – М.: ЭКСМО, СМЫСЛ, 2001. – 221 с.
6. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012–2021 р.р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/images/files/news/12/05/4455.pdf>.
7. На шляху до Європейського простору вищої освіти: відповіді на виклики глобалізації [Ел. ресурс]: Комюніке Конференції міністрів європейських країн, відповідальних за сферу вищої освіти, м. Лондон, 16 – 19 травня 2007 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: www.mon.gov.ua.

Бабич Т.О.,
асистент кафедри міжнародного менеджменту,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ІСТ-ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГРЕСУ

До важливого висновку щодо розвитку технологічного прогресу та його впливу на економічний прогрес у своїх працях приходять Йозеф Шумпетер: довгостроковий економічний розвиток передбачає не лише збільшення обсягів випуску продукції на існуючих фабриках, він також передбачає структурні зміни в системі зайнятості. Дане явище отримало назву «креативне руйнування».

Аналогічний феномен ми можемо спостерігати в революції, що відбувається в сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), - революції, яка торкнулася більшості видів діяльності на робочому місці, навіть тих, які не пов'язані з програмуванням комп'ютерів і розробкою програмного забезпечення. Комп'ютерні технології приводять до створення нових перспективних підприємств (навіть груп компаній), одночасно, відбувається скорочення деяких працівників виробничих підприємств і занепад старих промислових міст. Завданням керівництва держав тепер стає не захист минулого шляхом надання підтримки старим галузям промисловості, а зосередженість на переході до нових форм роботи. Підтримка та допомога у створенні нової конкурентної структури зайнятості має стати новим пріоритетом державної економічної політики.

Більшість країн світу вже давно зрозуміли важливість для економічного зростання в умовах «нової економіки» науки та інновацій. Саме ці сфери стають ключовими у державних програмах розвитку, на які приходяться отримуючи основні обсяги державного фінансування. Інформаційно-комунікаційні товари та технології (ІКТ) – такі як мобільні телефони, смартфони, ноутбуки, планшети, інтегральні схеми і багато інших частин і компонентів – наразі займають більш ніж 10% торгівлі товарами по всьому світу.

Схематичне зображення концептуальної основи інформаційного суспільства показує, як ІКТ вписуються у щоденне функціонування економіки.

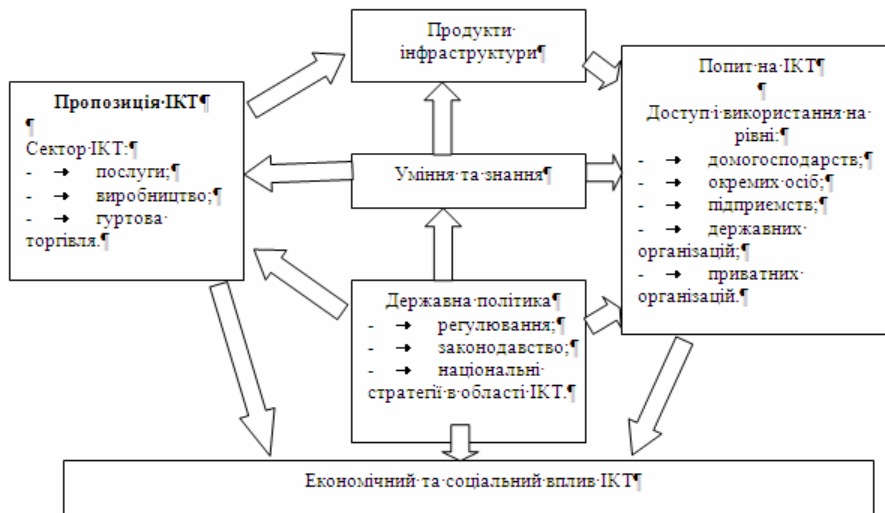


Рис. 1. Концептуальна основа інформаційного суспільства
Джерело: [2, с. 17].

З боку пропозиції забезпечуються інфраструктура та продукти ІКТ. Як тільки вони з'являються в наявності, необхідно розвинути вміння і знання, щоб користуватися ними і перетворювати їх в потужні інструменти соціально-економічного розвитку. Наприклад, вони дають можливість модернізації уряду, бізнес-процесів.

Розумна державна політика необхідна для забезпечення того, щоб з ІКТ можна було отримати максимальну користь, а також для сприяння переходу до інформаційного суспільства. Належна політика може включати національні стратегії, законодавство, регулювання і відповідні стимули. Кінцева мета полягає в тому, щоб ефективно і дієво використання ІКТ знайшло відображення в соціально-економічну користь (впливі) для суспільства [2, с. 17].

Визнання того, що ІКТ можуть бути рушійною силою розвитку, якщо вони застосовуються і використовуються належним чином, має вирішальне значення для країн, які рухаються в напрямку інформаційного суспільства або суспільства, заснованого на знаннях. При цьому процесі дуже важливо ретельно оцінювати соціальні масштаби впливу ІКТ. Сюди входять аспекти, пов'язані з цифровим розривом, соціальною взаємодією за допомогою ІКТ і, в більш загальному плані, з характеристиками доступу до технологіям і їх використання різними демографічними і соціальними групами. Директивні органи можуть максимально

збільшити користь ІКТ для своїх громадян, сприяючи рівності та безпеки при доступі до них і їх використанні, розвитку навичок, які необхідні для їх використання, наявності інфраструктури ІКТ, а також прийнятності послуг ІКТ в ціновому відношенні. Вміння в сфері ІКТ (і в інших областях) зумовлюють ефективне використання ІКТ та мають найважливіше значення для використання повного потенціалу ІКТ в інтересах економічного розвитку. Економічний ріст і розвиток будуть відставати від можливого рівня, якщо економіки не здатні використовувати нові технології [2, с. 17].

Яскравим прикладом розриву «замкненого кола» слугує наявність кореляції між розповсюдженням ІКТ і модернізацією бізнес-процесів. Перепоною для аналізу даної взаємозалежності була недосконалість статистичної бази для обрахування розповсюдження інформаційно-телекомунікаційних технологій. Статистичні дані по ІКТ протягом багатьох років входили до порядку денного міжнародного статистичного співтовариства, і їм приділялось все більше уваги у зв'язку зі впливом цих технологій на економіку та суспільство в цілому. Процес розробки статистичних стандартів і відповідних методик, придатних для вимірювання ІКТ, очолює Partnership on Measuring Information and Communication Technology for Development у співпраці з зацікавленими сторонами на національному та міжнародному рівнях. Під час 38-ї сесії, що відбулася в 2007 році, Статистична комісія Організації Об'єднаних Націй схвалила основний перелік показників ІКТ. Цей основний перелік включав показники по інфраструктурі ІКТ та доступу до ІКТ; доступу до ІКТ і їх використанню на рівні домогосподарств та окремих осіб; використанню ІКТ підприємствами і сектором (виробничим) ІКТ. Під час 43-ї сесії в 2012 році Комісія схвалила переглянутий і розширений основний перелік показників ІКТ, який включав також нові показники по ІКТ в сферах освіти та електронного уряду, і, крім того, звернулася з проханням про те, щоб країни використовували цей перелік в якості довідкового матеріалу для виробництва статистичних даних, що стосуються ІКТ. Перегляд і розширення цього переліку також підкреслюють швидкі темпи розвитку ІКТ та необхідність того, щоб статистичні дані були актуальними і забезпечували належні відомості.

До початку 20-х років ХХІ століття число користувачів Інтернету у всьому світі досягне майже 3 мільярдів, при чому дві третини з них знаходяться в країнах, що розвиваються. В країнах, що розвиваються, число Інтернет користувачів подвоїлось протягом 5 років, з 974 мільйонів в 2009 році до 1,9 мільярда в 2014 році, що видно з рис. 2.

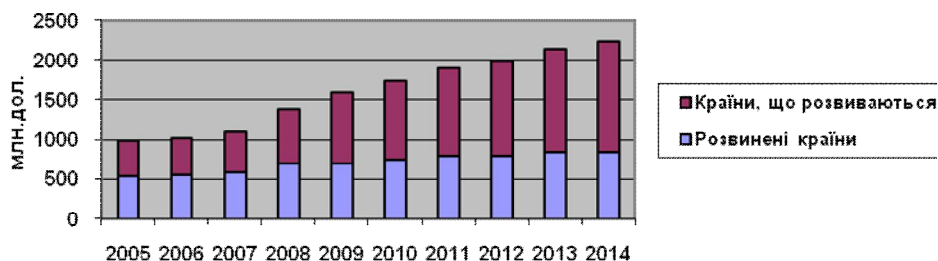


Рис. 2. Користувачі мережі Інтернет, 2005–2014
Джерело: складено автором за даними з [4, с. 5].

Проникнення інтернету досягло 40% у глобальному масштабі, 78% в розвинених країнах і 32% в країнах, що розвиваються. 2014 року темпи зростання кількості Інтернет-користувачів в розвинених країнах залишались на відносно низькому рівні, 3,3% порівняно з 8,7% в країнах, що розвиваються. У світі залишається близько 4 мільярдів людей, що ще не використовують Інтернет, і більш як 90% з них знаходяться в країнах, що розвиваються. [4, с. 5]

В Африці, майже 20% населення охоплено інтернетом у 2014 році, у порівнянні з 10% в 2010 році. У Північній і Південній Америці двоє з трьох людей використовують Інтернет, що є другим найвищим показником проникнення Інтернету після Європи. Проникнення ж Інтернету в Європі досягло 75% (або троє з чотирьох осіб) 2014 року, що є найвищим показником у світі. Третина населення в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні охоплена мережею Інтернет, що складає близько 45% від користувачів Інтернету в усьому світі [4, с. 5].

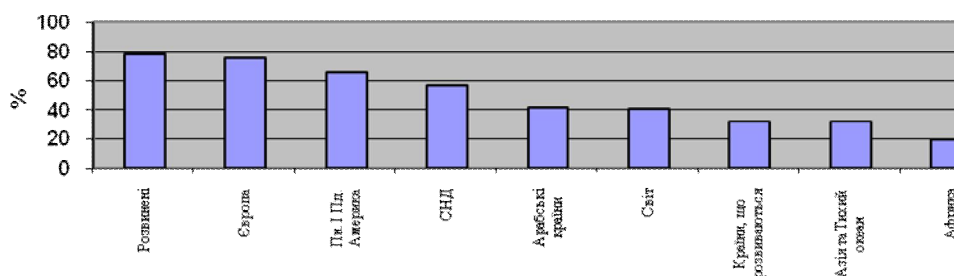


Рис. 3. Відсоток осіб, які використовують Інтернет, по регіонах, 2014
Джерело: складено автором за даними з [4, с. 5].

В значній мірі швидке поширення ІКТ пов'язане зі здешевленням доступу до Інтернету з одночасним розширенням варіантів підключення, див рис. 4.

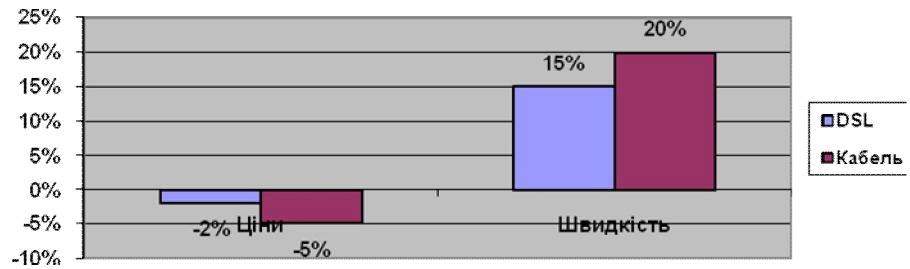


Рис. 4. Ціни та швидкість доступу до Інтернету серед країн ОЕСР, вересень 2008–2010 рр.

Джерело: складено автором за даними з: [6, с. 10].

Як видно з рисунку 5, більш як 90% малих та середніх компаній в економічно розвинених країнах використовують у своїй основній та операційній діяльності Інтернет та нові ІКТ технології. Інтернет для великих компаній, які мають фінансові ресурси для утримання відповідної телекомунікаційної інфраструктури, став одним з основних факторів зростання конкурентоспроможності.

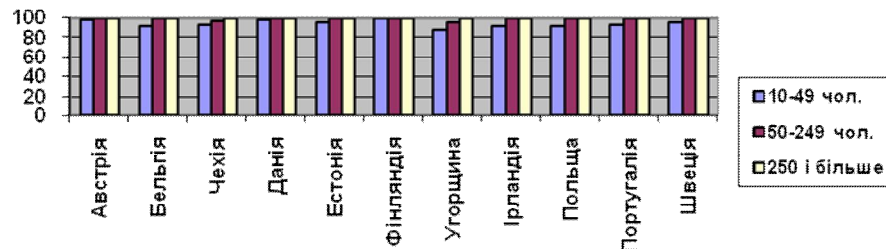


Рис. 5. Рівень проникнення Інтернету за розміром компанії, 2011 рік

Джерело: складено автором за даними з: [3].

Як видно з рисунку 6, в країнах, що не входять до ОЕСР, частка підприємств, що використовують у свої діяльності ІКТ є значно нижчою і складає близько 60%. Даний факт підтверджує значимість ІКТ для конкурентоспроможності бізнесу, а отже і поступального економічного розвитку та прогресу.

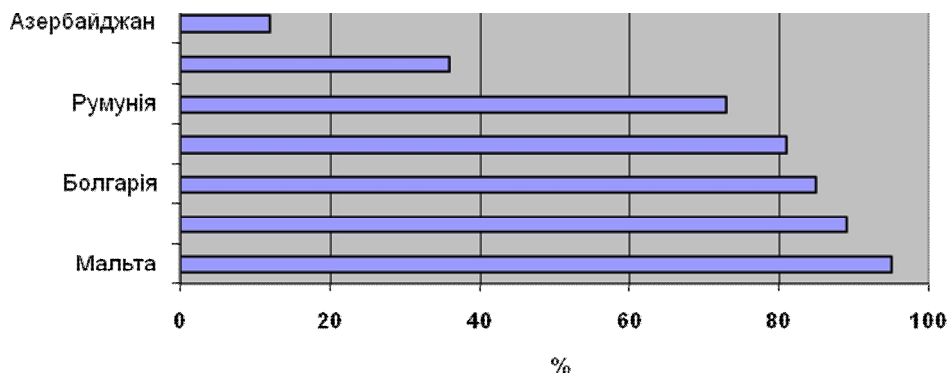


Рис. 6. Відсоток підприємств, що використовують інтернет, 2009 рік
Джерело: складено автором за даними з: [6, с. 9].

Як видно з рисунку 7, відбувається постійне збільшення ролі ІКТ у доданій вартості, яка генерується бізнес-сектором. В середньому серед розвинених країн частка ІКТ в операційній та основній діяльності зросла з 5% до 8%.

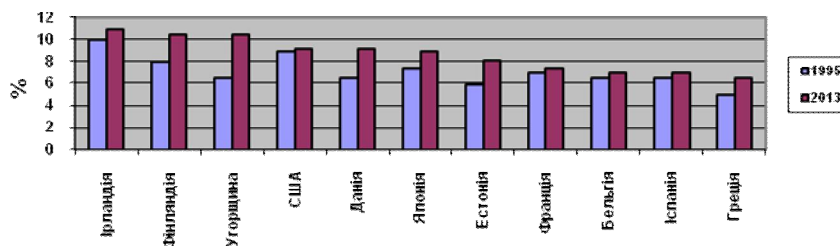


Рис. 7. Частка доданої вартості ІКТ у доданій вартості бізнес-сектору
Джерело: складено автором за даними з: [3].

Внесок інтернету у ВВП для країн великої двадцятки становить від 1.3% (Індонезія) до 8.3% (Великобританія). В Росії він становить 1.9% (третє місце з кінця). Південна Корея – 7.3%, Китай – 5.5%, Японія і США по 4.7%, Індія – 4.1%, Австралія – 3.3%, Німеччина – 3.0% – і т.д. [1].

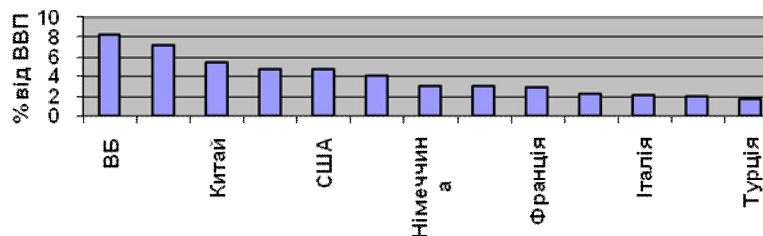


Рис. 8. Вклад Інтернета в ВВП, 2010 рік

Джерело: складено автором за даними з [1].

Більше 30% компаній відзначають скорочення витрат за рахунок інтернету, більше 10% – підвищення продуктивності праці та 3% економії реалізується за рахунок переведення документообігу в електронний вигляд. Дуже цікава цифра – РОРО – це пошук товарів в інтернеті, а покупка – в звичайному магазині. Обсяг їх в Бразилії становить 4% покупок, у США – 10% [1].

Інтернет трансформує різні бізнес-процеси: продажі, логістику, маркетинг – всі вони міняються при веденні бізнесу он-лайн. З’являються нові бізнес-моделі, що міняють галузь, наприклад B2B2C. Це компанії, які допомагають іншим компаніям працювати з клієнтами. У Великобританії, в останні роки, в страховій галузі практично повністю зникли посередники, оскільки всі проміжні кроки робляться через інтернет.

Найбільш простим прикладом впливу розвитку ІКТ на бізнес-процеси є використання «cloud»-технологій. Якщо раніше компанії малого, середнього та великого бізнесу для того, щоб побудувати свою ІТ-інфраструктуру, закуповували сервери та програмне забезпечення, шукали інженерів, які б все це обслуговували, і мали всі активи у себе, то модель «cloud»-технологій пропонує їм нове рішення. Якщо в компанії є найпростіший комп’ютер і є вихід в Інтернет, то всі ІТ-послуги сьогодні можна отримувати з Інтернету, причому отримувати за моделлю Pay-As-You-Go, тобто платити тільки за те, чим користуєшся. Великий плюс подібних технологій - в тому, що вони вирівнюють поріг доступності для малих і великих компаній. Адже перш багато середніх та малих компанії не могли користуватися сучасними технологіями, тому що це було досить дорого. Тепер, при впровадженні «cloud»-технологій, стартові можливості вирівнюються.

Головними перевагами Інтернету особливо для малого та середнього бізнесу є: зворотній зв’язок з клієнтом, більш ефективна

комунікація, оптимізація бізнес-процесів, доступ на нові ринки, спрощення процесу підбору персоналу і зниження витрат на маркетинг [1].

Протягом останніх років близько третини зростання продуктивності праці в загальному обсязі промисловості приходилось на ІКТ, що видно з рис. 9.

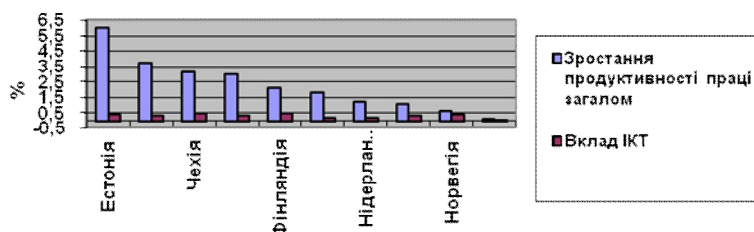


Рис. 9. Вклад ІКТ у зростання продуктивності праці у загальному обсязі промисловості, 2008 рік

Джерело: складено автором за даними з [6].

Таким чином, серед прикладів позитивного впливу впровадження ІКТ для розвитку людського капіталу необхідно виділити наступні:

1) забезпечення для громадян онлайн-доступу до всього спектру послуг, що надаються органами влади, є важливим інструментом для підвищення їхнього добробуту і зміцнення почуття співпричетності;

2) колосальний потенціал для вдосконалення освіти, включаючи дистанційне навчання та професійну підготовку, а також забезпечення більшої гендерної збалансованості в цій галузі;

3) значні поліпшення в наданні таких послуг, як медичне обслуговування, у тому числі шляхом застосування телемедицини;

4) створення робочих місць у зв'язку з розвитком сектора ІКТ, особливо для осіб, недавно закінчили середні школи, а також технічні коледжі та університети;

5) поширення та обмін інформацією про передовий економічний та бізнесовий досвід;

6) забезпечення країнами можливості по здійсненню контролю за екологічною ситуацією і збереженню екологічної стабільності.

У зв'язку з науково-технічним прогресом та подальшим здешевленням технологій, вона перестала бути основною перешкодою на шляху використання ІКТ в інтересах розвитку, оскільки технологічні рішення існують практично для будь-яких потреб або ситуацій. Вартість обладнання та матеріалів, яка в даний час складає одну п'яту від рівня п'ятирічної давності, як передбачається, протягом п'яти років скоротиться лише до однієї п'ятої сьогоденного рівня цін [2, с. 6].

Таким чином, технологічний прогрес, який одночасно знижує вартісний бар'єр входження у бізнес і надає безліч можливостей для збільшення освітнього рівня людського капіталу, стає основним фактором та двигуном глобального економічного прогресу.

Крім того, Інтернет стає все більш важливим засобом дистанційного навчання. Майже половина інтернет-користувачів в країнах членах ОЕСР використовують Інтернет в процесі отримання офіційної освіти. У Фінляндії, Португалії, Ісландії і Люксембург частка складає більше 70%.

Отже, накопичення знань та інформації змінюють саму природу базових інститутів сучасної економіки. Прогрес економіки можна визначити як оновлення техніко-економічних, соціально-економічних та інституціональних структур, заміну застарілих інститутів і технологій, які не відповідають сучасним реаліям і побудові постіндустріального суспільства. Важливим аспектом ГЕП є створення нових видів монополії, які переважно пов'язані з інноваційними процесами, а саме організаційну монополію, монополію на знання тощо. Монополія на інновації дає новаторам додатковий дохід у формі квазіренти, а її реалізація стає рушійною силою інноваційного розвитку.

Література

1. Значимость интернета в малом и среднем бизнесе. – BCG, аналитический опрос.
2. Руководство по измерению доступа к ИКТ и их использования на уровне домашних хозяйств и отдельных лиц. – Международный союз электросвязи, Geneva, Switzerland, 2014. – 225 с.
3. ICT database and Eurostat, Community Survey on ICT usage in enterprises. – OECD.
4. ICT facts and figures. The World in 2014. – Geneva, Switzerland, International Telecommunication Union, April 2014. – 8 p.
5. Report of the high-level panel of experts on information and communication technology, Note by the Secretary-General. – General Assembly Economic and Social Council, General Assembly Fifty-fifth session, Item 102 of the preliminary list, Globalization and interdependence, Economic and Social Council Substantive session of 2000, Item 2 of the provisional agenda, Development and international cooperation in the twenty-first century: the role of information technology in the context of a knowledge-based global economy. – New York, 17–20 April 2000. – 19 pages.
6. The future of the internet economy. a statistical profile. – oecd high level meeting – the internet economy: generating innovation and growth.– june 2011.

Беляєва Н.С., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Процеси глобалізації в суспільстві й світовій економіці охоплюють глобалізацію ринкових процесів, інтернаціоналізацію світових ринків, розвиток міжнародних транспортних мереж і комунікацій, розвиток комп'ютерних ІТ-технологій, інформатизацію суспільства, формування інтернаціональних культур. Такі процеси глобалізації спричиняють появу нових течій, що досліджують проблематику питання, визначають вектори діяльності та в цілому розробляють рекомендації щодо умов функціонування держав у світі.

Одним із важливих феноменів загального процесу глобалізації є формування системи глобального маркетингу, що ставить за мету максимізацію збуту, за рахунок чого суттєво зменшуються витрати на виробництво і збут одиниці товару. В рамках даної течії, це дає можливість підприємству знижувати ціну на товар і гнучко вести цінову конкуренцію; в той же час потреби певних сегментів можуть залишатися незадоволеними. Цей напрям передбачає дослідження та виконання ряду дій, що забезпечить функціонування всієї системи, як приклад: ґрунтовний вибір стратегічних цілей діяльності та розвитку; ефективне поєднання виробництва нової продукції та продукції, що випускається, але вже призначена для зняття з виробництва; комплексний підхід до узгодження цілей з ресурсами і можливостями фірми; визначення шляхів для досягнення цілей (розроблення програм маркетингу товару і виробництва); досягнення оптимального поєднання в управлінні елементів централізації та децентралізації тощо. Як бачимо, список умов доволі широкий, що потребує постійного розвитку та вдосконалення методів, що дійсно можуть бути впроваджені на різних підприємствах залежно від розміру та специфіки їх діяльності.

В той же час, не можна не звертати увагу в рамках сучасної глобалізації і на другу важливу систему, що все більше стає поширеною у світовому управлінні – систему глобального менеджменту, яка за допомогою сучасних комунікаційних технологій витісняє традиційні національно-локальні системи менеджменту.

На сучасному етапі основники концепціями глобального управління є такі: синонімічна (під глобальним менеджментом розуміється сучасний етап (форма) управління міжнародними корпораціями, який динамічно змінюється під впливом процесів глобалізації), планетарна (глобальний менеджмент існує лише в транснаціональних корпораціях), наднаціональна (наголошує на створенні міжнародних організацій, які впливають на діяльність не лише держав, а й транснаціональних корпорацій) і цивілізаційна (становлення глобального менеджменту відбувається одночасно із формуванням глобальної цивілізації).

Сучасні центри глобального менеджменту інтенсивно й послідовно створюють відповідну інфраструктуру, здатну завдяки застосуванню новітніх технологій, у тому числі гуманітарних, соціальних, контролювати свідомість і сумлінну поведінку людей. Паралельно з цим завершується реконструкція глобальних інституційних структур [9, с. 231].

Глобальна роль бізнесу полягає у зростаючому впливі міжнародних корпорацій на зміни життєдіяльності дедалі більшої частки населення світу. Розвиток телекомунікацій і транспорту, стрибкоподібне зростання електронної комерції, використання сучасної комп'ютерної техніки не лише в діловому житті, а й у побуті – це далеко не повний перелік напрямів впливу міжнародних корпорацій на якісні зміни життя мільйонів людей різних країн.

Важко не погодитись, що глобальний менеджмент є безальтернативним, якщо людство хоче керувати своїми справами, щоб уникнути хаосу й загибелі. Згідно з цією логікою глобальний менеджмент є непероршним імперативом нової епохи.

В той же час, в умовах всеохоплюючої глобалізації не варто забувати, що для можливості існування системи глобального маркетингу або глобального менеджменту як такої взагалі, необхідно, щоб управління базовою одиницею, тобто підприємством, відповідало всім умовам, що на даний час висуває можливість функціонування зазначених систем.

Тобто, по суті, для того, щоб процеси глобалізації зачіпали всі рівні управління, необхідно для початку забезпечити належний рівень управління базового елемента глобалізації.

Завдання будь-якого бізнесу не тільки в умовах глобалізації (що розглядає система глобального менеджменту), а й на рівні ринкової діяльності, полягає в наданні ринку створеної цінності з метою отримати прибуток. Для досягнення такої мети в економічних системах, що базуються на конкуренції, окреме підприємство повинно не тільки створити (чи закупити) товари (послуги) з певними цінностями, а й забезпечити їх відповідність потребам конкретних споживачів. Сучасний

«масовий ринок» – це безліч мікроринків, на яких панують власні потреби, уявлення, переваги та споживчі критерії [1, с. 207]. Тому створювати пропозиції, як правило, потрібно для добре визначених сегментів ринку.

Ця теза лежить в основі сучасного погляду на бізнес-процес, коли маркетинг стає вихідним пунктом бізнес-планування і взагалі управління бізнесом з конкретними етапами процесу маркетингового менеджменту.

Таким чином, маркетинговий менеджмент на рівні підприємства формує комплекс довгострокових та короткострокових (оперативних) управлінських дій (рішень) на всі відділи та осіб, яві взаємодіють у сфері маркетингу, а реалізація дій забезпечує інтенсифікацію маркетингових зусиль з метою досягнення цілей маркетингу і тим самим запланованих результатів діяльності підприємства.

Основним стратегічним ресурсом маркетингового менеджменту фірми повинно бути максимальне задоволення потреб ринку, тобто споживача. Для правильного формування маркетингового менеджменту підприємством необхідним є розуміння послідовності здійснення процесу маркетингового менеджменту. Схематично технологію маркетингового менеджменту можна зобразити за допомогою рис. 1, де виокремлено основні етапи процесу маркетингового менеджменту, що становлять логічну послідовність дій для досягнення підприємством поставлених цілей.

Більш детально процес маркетингового менеджменту на підприємстві за етапами його провадження можна охарактеризувати так:

I. Ринковими можливостями підприємства виступає комбінація зовнішніх умов та ймовірностей успіху. На першому етапі процесу маркетингового менеджменту аналізуються умови зовнішнього середовища фірми і з урахуванням її внутрішніх ресурсів визначається можливість досягнення поставлених цілей. Основними складовими аналізу ринкових можливостей підприємства є:

- виявлення і дослідження ринків збуту продукції (оцінка їх реальної і потенційної місткості, перспектив розвитку, поведінки споживачів; визначення наявності і можливостей конкурентів тощо);

- оцінка маркетингових можливостей підприємства – дослідження вагомих факторів зовнішнього середовища (макро-і мікрофакторів), які сприятимуть чи перешкоджатимуть господарській діяльності підприємства; визначення на цій основі сильних і слабких сторін підприємства;

- вибір найбільш вигідних варіантів маркетингових зусиль підприємства з огляду на його цілі та наявні ресурси

Що стосується останнього аспекту аналізу ринкових можливостей, то визначають насамперед таке:

- чи відповідають цілям підприємства можливості, які відкриваються перед нею на ринку;
- чи відповідають наведені можливості ресурсам підприємства (наявні капітал, виробничі потужності, система збуту, система комунікацій, персонал тощо).

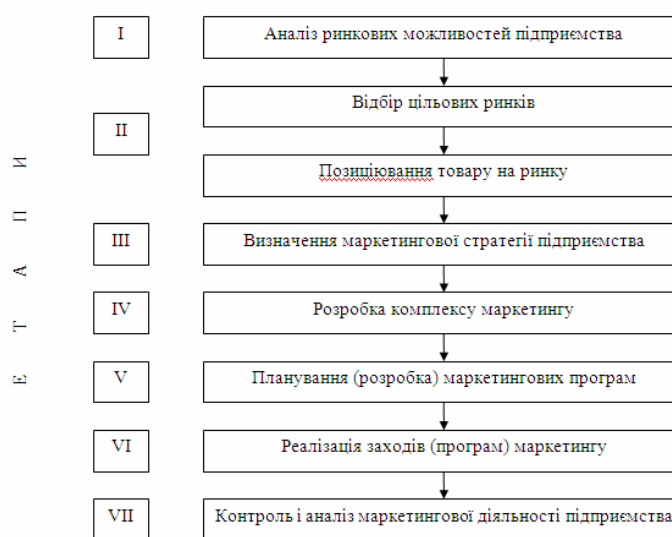


Рис. 1. Технологія (процес) провадження маркетингового менеджменту на підприємстві

II. Вибір цільових ринків полягає у визначенні поточного та перспективного попиту, нинішніх та майбутніх обсягів продажу товарів підприємства, сегментуванні ринку, тобто його розподілу на однорідні частини і виборі одного або кількох сегментів для збуту своєї продукції. При цьому суттєвим є позиціонування продукції, тобто визначення її особливого місця у свідомості споживачів [6, с. 21].

Розподіл (сегментування) ринків здійснюється на основі вибраних принципів (ознак) сегментування. Принципами сегментування споживчих ринків, насамперед, можуть бути географічні (регіон, місто, клімат), демографічні (стать, вік, склад сім'ї, рівень освіти), психографічні (характеристики особистості, стиль життя), поведінки покупців-споживачів (очікувані вигоди від купівлі, частота купівлі, ступінь лояльності, статус користувача) та інші.

Надзвичайно важливим елементом процесу відбору цільових ринків є оцінка ділової привабливості сегментів на основі таких критеріїв, як: прибутковість, темпи зростання, конкурентна ситуація, можливості збуту та сервісу, технологічні труднощі, рекламні можливості, ступінь ризику та ін. Саме на основі такого аналізу з відповідними розрахунками підприємство вибирає цільовий ринок – групу споживачів, потреби яких найкраще відповідають цілям, ресурсам і можливостям підприємства.

Виходячи на ринок, підприємство може використати кілька відомих способів так званого охоплення ринку відповідно до вибраної стратегії маркетингу. Це може бути:

- один сегмент (концентрований маркетинг);
- кілька сегментів (вибіркова спеціалізація);
- товарна спеціалізація (пропонується один товар кільком сегментам);
- ринкова спеціалізація (група товарів для одного сегмента);
- охоплення всього ринку (широкий асортимент товарів для всіх груп споживачів).

Після вибору сегмента (цільового ринку), який фірма збирається обслуговувати, аналізу наявних там конкурентів, здійснюють позиціонування товару, тобто визначають сприйняття цього товару споживачами цільового ринку. З огляду на те, що на ринку є й інші подібні товари, позиціонування товару розглядають як визначення його місця на ринку серед інших аналогічних йому товарів з точки зору самого споживача. Для того щоб успішно здійснити позиціонування, використовують диференціацію товарів, яка полягає у створенні вигідних споживчих відмінностей товару підприємства від інших конкурентних пропозицій.

Таким чином, позиціонування необхідне для зміцнення позицій товару у вибраному сегменті з урахуванням потреб конкретних споживачів [5, с. 95]. Конкурентне позиціонування можна забезпечити на основі певних властивостей товару, його оформлення, якості, ціни та інших характеристик.

III. Формування маркетингової стратегії – це центральна ланка між цілями маркетингової діяльності і оперативними заходами діючого і реагуючого характеру. Стратегія виступає як генеральна програма дій, яка виявляє пріоритетні проблеми у маркетинговій діяльності підприємства і ресурси для досягнення поставлених цілей. Завдяки правильно обраній чи розробленій стратегії забезпечується успіх підприємства на ринку і конкретизуються засоби досягнення цілей, тобто тактики маркетингу [3, с. 234]. Тактика виступає як засіб реалізації стратегії підприємства, як сукупність конкретних заходів маркетингової діяльності.

IV. Розробка комплексу маркетингу (marketing-mix – маркетинговий комплекс, маркетинг-мікс) – це системна сукупність маркетингових інструментів та методів, які необхідні, насамперед, при розробці товарів, ціноутворення, розподілу товарів і комунікацій підприємства. Завдяки використанню маркетингового комплексу реалізується тактика маркетингу. При цьому найсуттєвішим є врахування і підбір усіх необхідних маркетингових інструментів і методів. Тут потрібно використовувати системний підхід, тому що відсутність хоча б одного з інструментів чи методів може призвести до втрати можливостей підприємства вирішити проблеми, визначені у маркетинговій діяльності. Тобто розробка комплексу маркетингу передбачає розробку структуризованої сукупності інструментів і дій маркетингу, визначення й використання їх найсприятливішої (оптимальної) комбінації.

Основними проблемними аспектами вказаного процесу є:

- значна кількість усіх можливих комбінацій інструментів та дій маркетингу;
- взаємовплив інструментів маркетингу, що може підвищити або послабити їх сумарну дію;
- обмежена кількість ресурсів для виконання програм маркетингу;
- невпевненість відносно результату дії інструментів та методів маркетингу;
- кваліфікація кадрового забезпечення.

V. Формування маркетингової програми полягає в розробці відповідного документу – програми, у якому розподіляються зусилля у вигляді всіх видів ресурсів щодо виконання запланованих заходів, конструюються та інтегруються окремі елементи маркетингового комплексу для досягнення мети; здійснюється із врахуванням цілей, завдання підприємства та маркетингу, маркетингового середовища тощо.

У маркетинговій програмі формулюються такі проблеми:

- що, коли і яким чином підприємство вироблятиме;
- у який спосіб вона реалізуватиме свою продукцію;
- як можна сприяти реалізації продукції, щоб оптимально використати наявні ринкові можливості;
- які ціни підприємство використовуватиме.

На цій стадії головним є вибір найсприятливішої для досягнення наміченої мети комбінації маркетингових інструментів. Такий вибір буває досить складним, тому що:

- може бути велика кількість можливих комбінацій маркетингових інструментів і методів;

- самі маркетингові інструменти і методи взаємозалежать один від одного,
- існує непевність щодо результатів реалізації заходів і наявності ризику і різного роду загроз і обмеження ресурсів підприємств, а також з-за наявності так званого ефекту випромінювання, коли функціонування деяких інструментів чи реалізація методів несподівано спричиняють збільшення збуту товарів-конкурентів (так званий «товарний канібалізм»).

Завершальними етапами процесу маркетингового менеджменту є реалізація заходів (програм) маркетингу, контроль і аналіз маркетингової діяльності підприємства [8, С. 115].

VI. На етапі реалізації маркетингової програми здійснюються намічені маркетингові заходи. При цьому треба пов'язувати її реалізацію з цільовим ринком через рекламу, пропаганду, стимулювання збуту, розподіл продукції і товарний рух, управління маркетинговими процесами, збирання інформації, яка надходить по каналах зворотного зв'язку, її аналіз і використання – передбачає застосування на практиці маркетингових методів для задоволення потреб споживачів та отримання прибутку фірмою.

VII. При здійсненні контрольної та аналітичної функцій управління стосовно маркетингу контролюється виконання маркетингової програми і аналізують результати її виконання. Цей етап спрямований на врахування зв'язків зворотного характеру у діяльності маркетингової служби і охоплює функції аналізу та діагностики. Контроль маркетингової діяльності фірми є засобом для оцінювання виконаних маркетингових концепцій підприємства в частині поставлених та реалізованих цілей.

Етап контролю та аналізу маркетингової діяльності фірми також сприяє адаптації маркетингової політики організації до зміни чинників маркетингового середовища [7, С. 39–40].

Результатом контролю діяльності маркетингу є коригування маркетингових планів та поведінки підприємства на ринку. У зв'язку з цим, уже на етапі маркетингового планування обов'язковим аспектом є передбачення можливих заходів щодо контролювання маркетингової діяльності організації.

На основі вищенаведеної інформації, можна навести модель маркетингового менеджменту на підприємствах, що містить визначені системно й комплексно пов'язані між собою елементи (рис. 2).



Рис. 2. Елементи моделі маркетингового менеджменту на підприємстві

Відмінною рисою маркетингового менеджменту є програмно-цільовий підхід. Цільова орієнтація усіх елементів маркетингового менеджменту спрямована на споживача, на вирішення проблем, що виникають (або можливих у перспективі) у потенційних покупців. Під кожную, встановлену на підприємстві ціль необхідно розробляти маркетингові програми, які мають забезпечувати її досягнення. Сучасні підприємства, які «взяли на озброєння» маркетинговий менеджмент, повинні всі управлінські рішення щодо формування товарної політики, всього комплексу заходів зі здійснення своєї діяльності базувати на результатах дослідження запитів покупців, ринкових і маркетингових можливостей.

Таким чином, маркетинговий менеджмент має місце тоді, коли управління організацією побудоване на принципах маркетингу, тобто коли що в центр організації поміщено покупця (споживача) (рис. 3), тож система маркетингу і менеджменту об'єднує всі зусилля для того, щоб якнайкращим чином задовольнити потреби і попит сторін, які беруть участь в обміні.

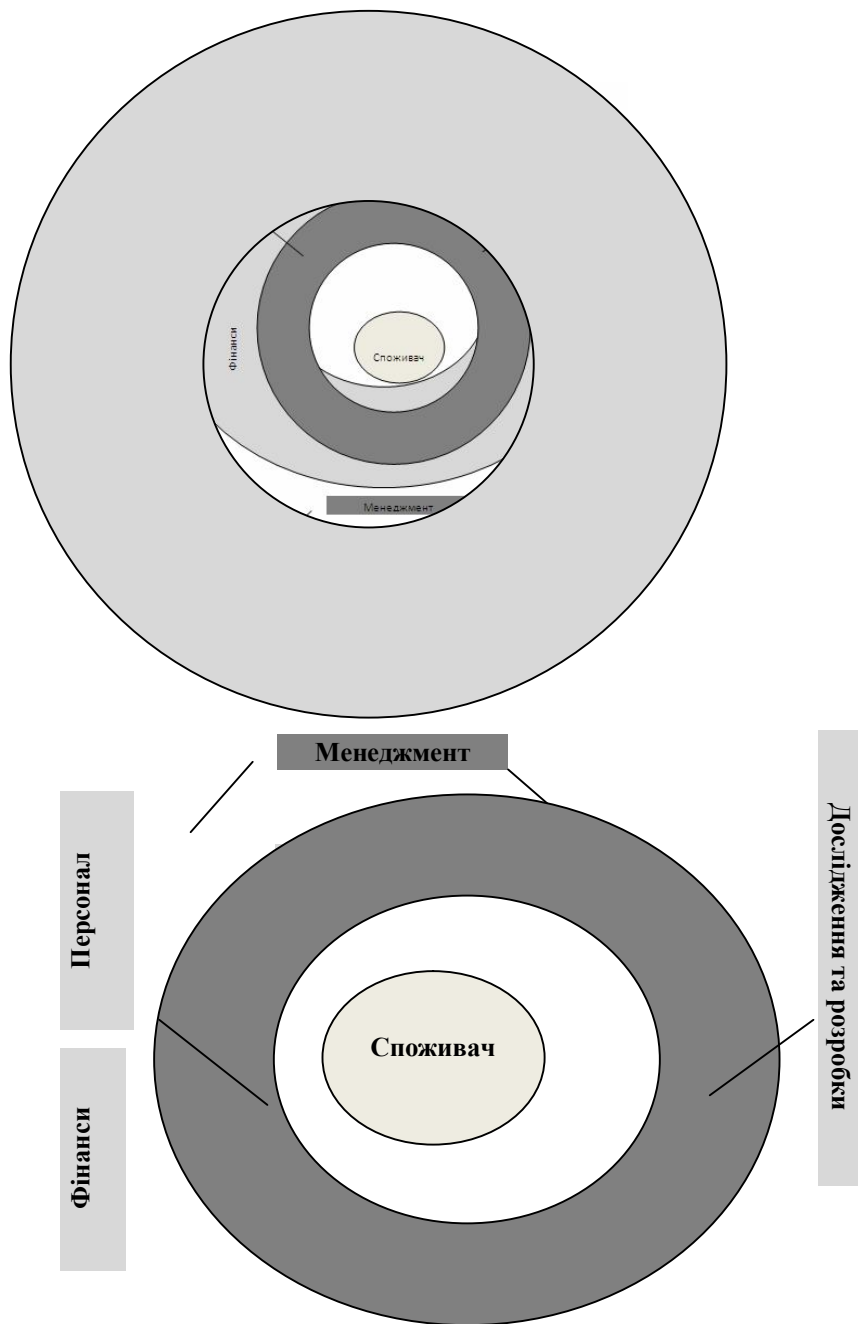


Рис. 3. Система маркетингового менеджменту організації з надання послуг [2, с. 38]

Підводячи підсумок, можна зауважити, що під маркетинговим менеджментом потрібно розуміти цілеспрямовану координацію і формування всіх заходів підприємства, пов'язаних з ринковою діяльністю на рівні підприємства, на рівні ринку і суспільства в цілому, і котрі базуються на принципах маркетингу та менеджменту. Найважливіші етапи та зворотні зв'язки процесу маркетинг-менеджменту [4, с. 193] можна навести за допомогою рис. 4.

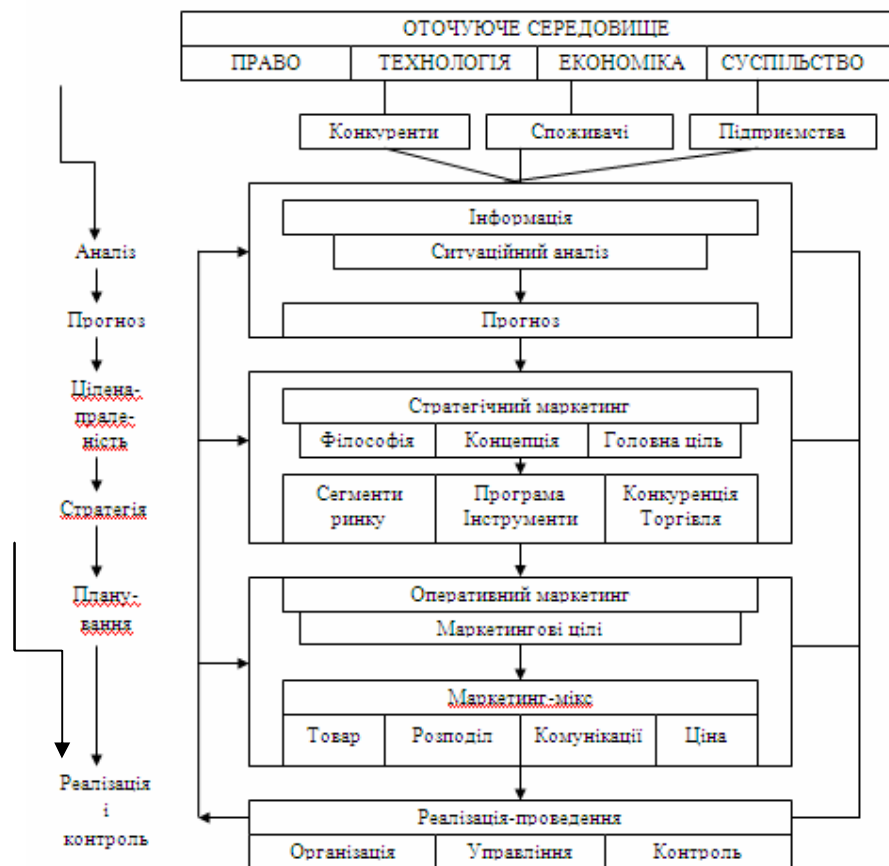
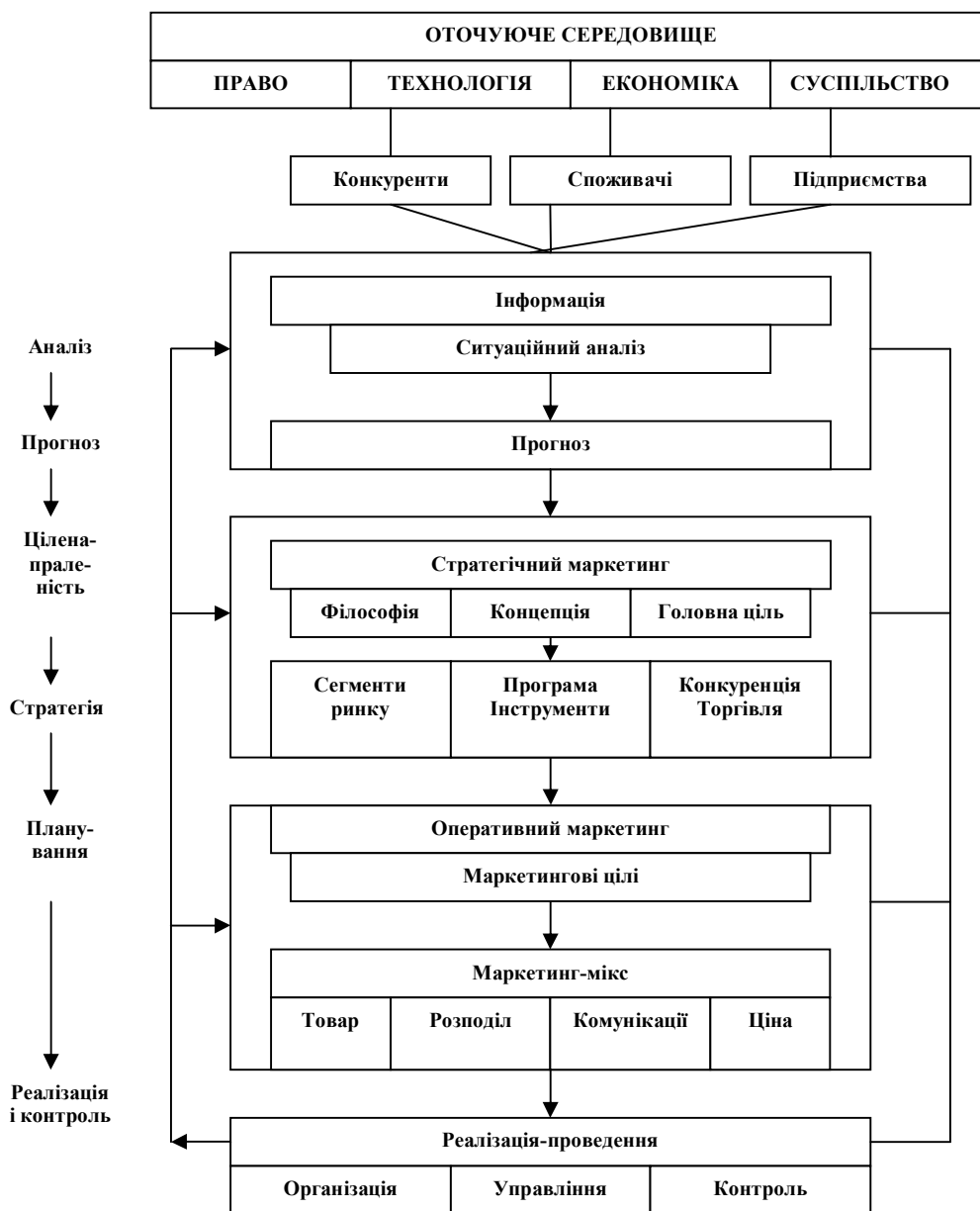


Рис. 4. Основні взаємозв'язки процесу провадження маркетингового менеджменту



Упровадження маркетингового менеджменту на підприємствах – об’єктивна необхідність і зумовлює потребу в реалізації трьох груп заходів (рис. 5) [10, С. 120–122]:

- організаційних;
- адміністративно-правових;
- науково-методичних.

Зрозуміло, що маркетинговий менеджмент не стоїть на місці, він постійно розвивається, завдяки чому з'являються певні проблеми. Відповідно до цього основними проблемами в управлінській діяльності щодо маркетингу є:

- постійна необхідність удосконалення продукції чи підвищення якості послуг;
- покращання співпраці зі споживачами;
- необхідність постійного моніторингу конкуренції;
- потреба в удосконаленні і розвитку маркетингових та інших функцій підприємства;
- формування високої культури маркетингу;
- наявність цінової конкуренції із суперниками;
- потреба в діяльності на нових сегментах ринку;
- підвищення віддачі від затрат на маркетинг;
- поліпшення виразності торгової марки та іміджу підприємства;
- розвиток і поширення каналів розподілу;
- підвищення ефективності реклами та просування товарів;
- тісний зв'язок між цілями управління маркетингом і вирішення екологічних проблем;
- необхідність повного володіння маркетинговою інформацією по основних чинниках, що визначають комерційний успіх (ділове оточення, ринок, конкуренти і сама компанія);
- пристосування до правил державного регулювання, які змінюються.

В цілому, головним чином сучасні тенденції розвитку маркетингового менеджменту в країнах з розвинутою економікою пов'язані із відповідними змінами ринку. Такими тенденціями є наступні:

- зростання цінової конкуренції та посилення конкуренції в цілому;
- підвищення значення сервісного обслуговування споживачів і його рівня;
- підвищення якості продукції і послуг, що пропонуються споживачеві;
- швидка поява і розповсюдження товарів-новинок;
- постійні зміни в структурі споживчого попиту;
- поява нових сегментів ринку;
- зростання ролі каналів розподілу;
- посилення впливу захисників навколишнього середовища;
- зростання ролі державного регулювання економіки, вирішення соціальних проблем;
- вплив європейської інтеграції і глобалізації економіки;

- зростання витрат на рекламу і просування товарів, інші маркетингові заходи.

Знання наведених вище тенденцій та проблем маркетингового менеджменту дає можливість відзначити, що в сучасних умовах відбуваються певні характерні зміни в маркетинговому менеджменті (рис. 6).

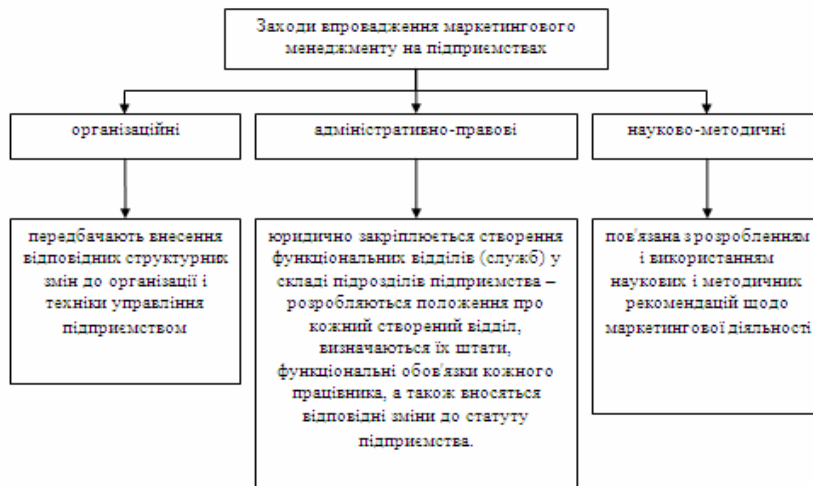


Рис. 5. Заходи впровадження маркетингового менеджменту на підприємствах

Знання тенденцій розвитку маркетингового середовища і пов'язаних із цим проблем маркетингового менеджменту є важливим і для вітчизняних підприємств, особливо тих, хто впроваджує у своїй діяльності маркетингові засади.

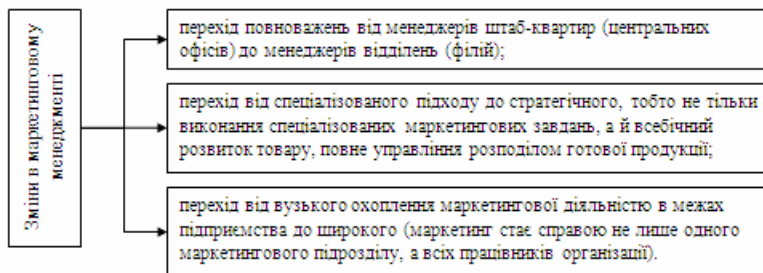


Рис. 6. Характерні зміни в маркетинговому менеджменті

Формування маркетингового менеджменту на підприємстві будь-якої галузі та форми власності є об'єктивною необхідністю, оскільки за умов ринкової економіки збільшується рівень конкуренції та ризику фірми. Підприємству необхідно вміти своєчасно реагувати на зміни маркетингового середовища. Організація діяльності підприємств на основі ефективного маркетингового менеджменту дозволить підвищити ефективність їх функціонування.

Отже, дійсно, вплив процесів глобалізації відчувається і на діяльності окремих підприємств, зміни вимог до їх управління та функціонування. Все це зумовлює постійне вдосконалення підходів до управління виробництвом і збутом товарів, підходів, що зможуть втілювати нову філософію управління, здійснення його на якісно новому рівні. Саме такий підхід, як приклад, забезпечує використання зарубіжного досвіду менеджменту і маркетингу, його адаптацію до конкретних умов кожного регіону та України в цілому, що дасть «зелене світло» для успішного провадження глобалізаційних процесів і на теренах України.

Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб. : Питер Ком, 2009. – 416 с.
2. Блонська В.І. Методичні підходи до оцінки маркетингового потенціалу підприємства у ході формування стратегічних переваг. Збірник наукових праць, М.Кам'янець-Подільський. – 2015. – № 1. – 548 с.
3. Боліла М.М. Методичний підхід до вибору конкурентної стратегії компанії // Актуальні проблеми міжнародних відносин ; зб. наук. пр. – Вип. 41, ч. 1. – Київ : Київ. нац. ун-т імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2010. – С. 185–191.
4. Вачевський М.В., Скотний В.Г. Маркетинг у сферах послуг. – Київ : ЦУЛ., 2004. – 265с.
5. Витт Юрген. Управление сбытом : пер. с нем. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 112 с.
6. Герасимчук В.Г. Маркетинг. Теорія і практика. – Київ : Вища пік, 1994. – 27 с.
7. Голод І.Ю. Конкурентні переваги українських підприємств на світовому ринку туристичних послуг // Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. для студію та молодих вчених [«Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами»] (Київ, 26 березня 2012 р.). – Київ : НАУ, 2012. – С. 39–40.

8. Слепцов С. Создание управленческой информационной системы // Корпоративные системы. – 2011. – № 5. – С. 110–117.
9. Mastering Globalization Business. – London: Financial Times. – Pitman Publishing, 2014. – 367 p.
10. Thompson A.A. Strickland A.I. Crafting and Executing Strategy: Text and Redings, McGraw-Hill / Irwin, New York-Burr Ridge. – 2010. – P. 115–125.

Блакита Г.В., д.е.н., професор, завідувач
кафедри економіки та фінансів підприємства,
Київський національний торговельно-економічний університет
Ситник Г.В., д.е.н., доцент, професор кафедри економіки
та фінансів підприємства,
Київський національний торговельно-економічний університет

БЕНЧМАРКІНГ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Глобальні динамічні зміни зовнішнього середовища генерують високий рівень невизначеності, створюючи складні умови не лише для розвитку, а і для виживання підприємств. Так, в Україні у 2014 році число підприємств зменшилось майже на 10% порівняно з 2010 роком, а число зайнятих на них – на 20,86%, що провокує негативні соціально-економічні наслідки для національної економіки [1, с. 28–29]. Значною мірою така ситуація обумовлена нездатністю підприємств функціонувати у складних умовах, створювати та реалізовувати адаптаційний механізм на ґрунті методології стратегічного управління. Так, за результати нашого дослідження, лише близько 20% підприємств торгівлі України здійснюють стратегічне управління на систематичній основі. В сучасних умовах господарювання його значення і роль значно посилюється. Саме в перебігу стратегічного управління здійснюється пошук вектору розвитку, шляхів формування конкурентних переваг, драйверів зростання вартості підприємства. Особливо складною компонентою стратегічного управління є запровадження змін, які дозволяють адаптуватись підприємству до динамічного зовнішнього середовища і сприяють реалізації розробленої стратегії.

Ідентифікація необхідних змін, що дозволять підвищити ефективність функціонування підприємства в стратегічній перспективі – необхідна передумова їх запровадження, яка здійснюється на основі спеціальних принципів та методичних підходів. Тому їх вивчення і вдосконалення є актуальним напрямом дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш поширеним і популярним методом ідентифікації і запровадження змін в сучасній теорії і практиці стратегічного управління є бенчмаркінг. Важливий внесок у розвиток його теоретичних основ та методичних підходів здійснили Р. Кемп, Дж. Прескотт, Дж. Харрінгтон, Д.Р. Агеєва, М.Ю. Борисенко, І.І. Данилов, В.А. Фурсов та ін. Наявні дослідження з цього напрямку висвітлюють питання сутності бенчмаркінгу, його видів, принциповий алгоритм здійснення. Проте, особливості застосування бенчмаркінгу в окремих функціональних напрямках управління, зокрема фінансами, залишається поза увагою.

Мета дослідження полягає у обґрунтуванні методичних принципів бенчмаркінгу в процесі стратегічного управління фінансами підприємства.

Методи та матеріали. Дослідження ґрунтується на принципах системного підходу, застосуванні методів індукції та дедукції, аналізу та синтезу, наукової абстракції.

Виклад основного матеріалу. У найбільш загальному вигляді бенчмаркінг (від англ. Benchmarking) розглядають як процес визначення, розуміння і адаптації прикладів ефективного функціонування підприємств з метою підвищення ефективності роботи власного підприємства [2–4]. Розвиток бенчмаркінгу можна представити наступним чином (рис. 1).

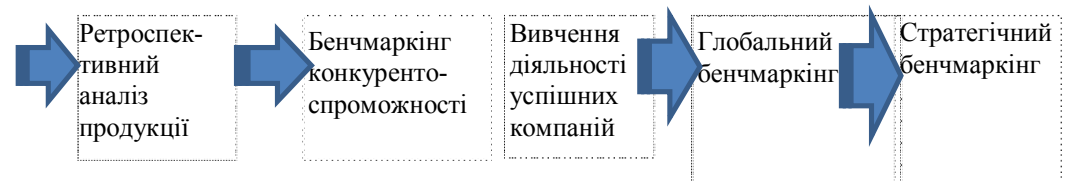


Рис. 1. Еволюція бенчмаркінгу (складено за [3–9])

Так, на початковій стадії розвитку бенчмаркінг розглядався виключно як метод аналізу продукції, який використовувався в системі підвищення якості на основі кращого досвіду. Наступним етапом є розвиток бенчмаркінгу конкурентоспроможності, який зосереджений на порівнянні підприємства з конкурентами. Подальший розвиток призвів до розширення меж застосування бенчмаркінгу – він спрямований на

дослідження всіх аспектів діяльності успішних компаній та імплементацію кращих бізнес-практик. З розвитком стратегічного управління розвивається практика вивчення кращих стратегій – стратегічний бенчмаркінг. На сучасному етапі починає розвиватись глобальний бенчмаркінг, який спрямований на порівняння мультикультурних міжнародних бізнес-практик. Таким чином, еволюція бенчмаркінгу демонструє розширення його меж як управлінського інструменту. Так, від розуміння його як методу аналізу продукції, бенчмаркінг трактують на сучасному етапі як важливу управлінську технологію, спрямовану на постійний процес змін та адаптації підприємства. Водночас розширюється і сфера застосування бенчмаркінгу: від аналізу лише продуктів до вивчення бізнес-практик у всіх її аспектах і функціональних напрямках управління.

Важливу роль у забезпеченні зростання вартості підприємства посідає управління фінансами. Все більше часу у роботі фінансових менеджерів відводиться на розв'язання стратегічних завдань: розробку фінансової стратегії, стратегічних фінансових планів, формування ефективної фінансової моделі підприємства, пошуку шляхів зростання вартості бізнесу, формування ефективної фінансової моделі підприємства в мінливих умовах зовнішнього фінансового середовища тощо. Задача бенчмаркінгу у стратегічному управлінні фінансами полягає у пошуку кращих практик формування фінансової моделі підприємства. Відповідно, його здійснення відбувається на стадії розроблення фінансової стратегії підприємства.

На наш погляд, стратегічний фінансовий бенчмаркінг є багаторівневим процесом, який реалізується у декількох зрізах, що дозволяє розкрити можливості по вдосконаленню управління фінансовою діяльністю підприємства та забезпечити зростання вартості підприємства (рис. 2).

Так, найвищим і вихідним рівнем стратегічного фінансового бенчмаркінгу є оцінювання та порівняльна характеристика показників вартості підприємства та факторів, що її визначають. В основу цього зрізу бенчмаркінгу може бути покладена будь-яка модель оцінювання вартості підприємства (економічна додана вартість (EVA), вільний грошовий потік на власний капітал (FCFE), вільний грошовий потік на інвестований капітал (FCFF)).

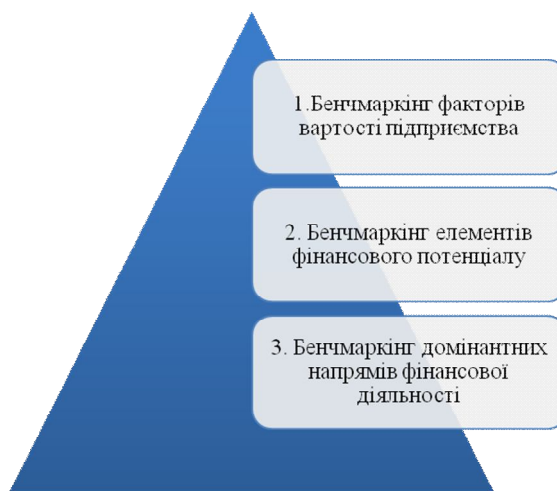


Рис. 2. Багаторівневий процес стратегічного фінансового бенчмаркінгу.
Джерело: авторська розробка.

Вибір моделі в даному контексті буде обумовлюватись двома основними чинниками: яку модель використовує підприємство і яка фінансова інформація доступна про підприємство-еталон для моделювання показника його вартості. Останній фактор може мати вирішальне значення. Характеристика основних показників – факторів формування вартості, що виступають об’єктом бенчмаркінгу на першому рівні представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Оціночні показники бенчмаркінгу факторів вартості

Показники 1-го рівня	Показники 2-го рівня	Показники 3-го рівня
Рентабельність інвестованого капіталу до оподаткування	Рентабельність обороту	Рівень собівартості продукції
Рівень оподаткування прибутку	Коефіцієнт оборотності активів	Рівень амортизаційних відрахувань (відносно чистої виручки)
Обсяг амортизаційних відрахувань		Рівень інших операційних витрат (включаючи адміністративні та збутові витрати)
-	-	Оборотність оборотних активів
-	-	Оборотність необоротних активів

Джерело: складено за [10].

За результатами порівняльної оцінки факторів формування вартості, можна виявити «проблемні місця», що обумовлюють недостатній рост вартості підприємства. Це є вихідним моментом для дослідження «практик», що дозволяють формувати більш ефективні моделі створення вартості.

У системі діагностування стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства суттєву роль відіграє дослідження стратегічних параметрів їхнього внутрішнього фінансового середовища. Значна роль такого долідження в умовах нестабільного економічного розвитку зумовлена тим, що чим вища амплітуда коливань прогнозованих окремих факторів зовнішнього середовища підприємства, тим більшою мірою фундаментальною основою реалізації їх довгострокової фінансової стратегії є стратегічні можливості фінансового розвитку, що формуються в системі його внутрішнього фінансового середовища [11, с. 151].

Відтак, наступний рівень стратегічного фінансового бенчмаркінгу доцільно спрямувати на порівняльне дослідження внутрішнього фінансового потенціалу підприємства.

Під внутрішнім фінансовим потенціалом підприємства ми розуміємо систему його ресурсів, фінансової структури та компетенцій, що формуються під впливом факторів внутрішнього фінансового середовища і визначають можливості розвитку його фінансової діяльності у перспективному періоді [11, с.152].

Об'єктами порівняльної оцінки на цьому етапі бенчмаркінгу виступають параметри фінансового потенціалу. Перелік цих параметрів на найвищому рівні їх узагальнення міститься у самому визначенні поняття внутрішнього фінансового потенціалу підприємства і має складатись відповідно з трьох найважливіших його компонентів: 1) ресурси для фінансової діяльності; 2) фінансова структура підприємства; 3) компетенції зі здійснення фінансової діяльності. Їх деталізація за структурними елементами представлена на рис. 3.

Внутрішній фінансовий потенціал підприємства та його структурні елементи		
1. Ресурси підприємства для фінансової діяльності	2. Фінансова структура підприємства	3. Компетенції підприємства із здійснення фінансової діяльності
- фінансові ресурси	- структура капіталу	- організаційна система управління фінансовою діяльністю

- основні засоби, що використовуються в процесі управління фінансовою діяльністю	- структура активів	- фінансові технології фінансового менеджменту
- нематеріальні активи, пов'язані з управлінням фінансами	- структура грошових потоків	- корпоративні знання фінансових менеджерів
- персонал фінансових менеджерів		- корпоративна культура фінансових менеджерів

Рис.3. Структурні елементи фінансового потенціалу підприємства
Джерело: [11, с. 153].

В межах цього етапу стратегічного бенчмаркінгу ідентифікуються «недостатні» фінансові можливості порівняно з успішними підприємствами, які є перешкодою для створення вартості.

Заключний етап стратегічного фінансового бенчмаркінгу спрямований на порівняльну оцінку процесів фінансової діяльності, які забезпечують формування фінансового потенціалу. Таку оцінку можна здійснювати у розрізі основних (домінантних) напрямів фінансової діяльності. Перелік таких напрямів, показники, що їх характеризують та вплив на елементи фінансового потенціалу представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Система показників для порівняльної оцінки напрямів стратегічного фінансового розвитку підприємства

Напрями стратегічного фінансового розвитку	Стратегічні планові фінансові показники	Елементи фінансового потенціалу
Формування фінансових ресурсів	<u>Основний:</u> Сума (або темп приросту) чистого грошового потоку; <u>Допоміжні:</u> Сума (або темп приросту чистого прибутку); Сума амортизаційного потоку; Сума власних фінансових ресурсів, що залучаються із зовнішніх джерел; Сума позикових фінансових ресурсів.	Ресурси фінансової діяльності

Закінчення табл. 2

Використання фінансових ресурсів	<u>Основний:</u> Рентабельність інвестованого капіталу; <u>Допоміжні:</u> Рентабельність окремих напрямів інвестування (в розрізі видів інвестицій та проектів)	
Забезпечення збалансованості фінансового розвитку	<u>Основний:</u> Темп стійкого (збалансованого) зростання; <u>Допоміжні:</u> Цільова структура капіталу; Середньозважена вартість капіталу; Цільова структура активів; Коефіцієнт капіталізації чистого прибутку; Коефіцієнт перспективної ліквідності грошових потоків; Коефіцієнт концентрації власного капіталу у відповідній зоні фінансового ризику	Фінансова структура
Забезпечення інноваційного розвитку фінансової діяльності	<u>Основний:</u> Темп приросту ефективності бізнес-процесів; <u>Допоміжні:</u> Коефіцієнт продуктивності основних бізнес-процесів; Коефіцієнт витратомісткості допоміжних бізнес-процесів; Коефіцієнт витратомісткості бізнес-процесів управління	Компетенції управління фінансами 3

Джерело: [12, с.449].

Цей етап бенчмаркінгу дозволяє поглибити порівняльну оцінку фінансової діяльності підприємства з обраним еталоном до рівня процесів та фінансових практик. За його результатами ініціюються і запроваджуються необхідні зміни. Зазвичай, вони спрямовані на підвищення ефективності бізнес-процесів підприємства, покращення якості управління – з одного боку та застосування кращих практик у формуванні капіталу, інвестування – з іншого.

Взаємозв'язок між різними рівнями стратегічного фінансового бенчмаркінгу демонструє рис. 4.

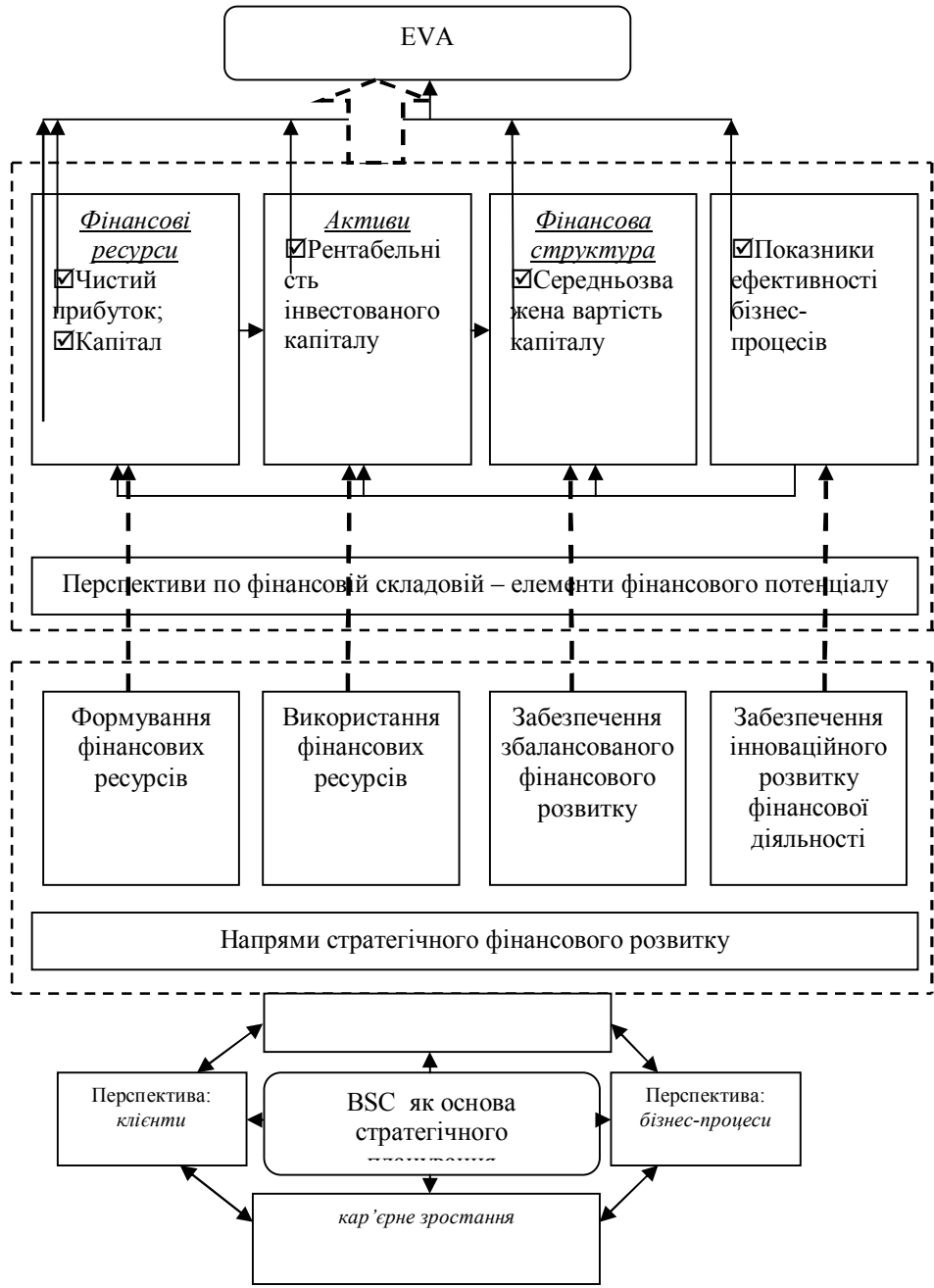


Рис. 4. Взаємозв'язок між рівнями фінансового бенчмаркінгу в системі стратегічного управління підприємством
 Джерело: [12, с. 450].

Запровадження змін у фінансову діяльність підприємства за результати бенчмаркінгу здійснюється у формі реалізації окремих програм або їх комплексів (табл. 3).

Таблиця 3

Комплекс програм фінансового розвитку підприємства

Напрями фінансового розвитку	Фінансові програми	Елементи фінансового потенціалу
Формування фінансових ресурсів	- програма зростання прибутку; - програма емісії і розміщення акцій; - програма емісії та розміщення облігацій;	Ресурси фінансової діяльності
Використання фінансових ресурсів	- програма оновлення основних засобів; - програма реальних інвестицій; - програма фінансових інвестицій (інвестиційний портфель)	
Забезпечення збалансованості фінансового розвитку	- програма нейтралізації фінансових ризиків; - програма оптимізації грошових потоків; - програма виплати дивідендів; - програма реструктуризації боргів; - програма фінансового оздоровлення (санації, реструктуризації)	Фінансова структура
Забезпечення інноваційного розвитку фінансової діяльності	- програма перепроєктування бізнес-процесів; - програма передачі окремих бізнес-процесів на аутсорсинг; - програма організаційних перетворень; - програма навчання та розвитку персоналу фінансового відділу	Компетенції фінансової діяльності

Джерело: [12, с. 453].

Найкращим варіантом є проведення бенчмаркінгу фінансової діяльності у комплексі з його іншими функціональними видами. Це дозволяє забезпечувати системні рішення щодо вдосконалення бізнес-моделі підприємства, зростання його кадрового і організаційного потенціалу, підвищення якості продукції, посилення фінансового потенціалу, що в цілому сприяє підвищенню конкурентоздатності підприємства та його ринкової вартості.

Відтак, бенчмаркінг в сучасних умовах можна розглядати важливим інструментом підвищення ефективності функціонування підприємства, реалізації змін та досягнення цілей. Його використання в процесі стратегічного управління фінансами сприяє покращенню фінансового стану підприємства, зміцненню його фінансового потенціалу на основі вдосконалення окремих процесів фінансової діяльності та використання найкращого досвіду у формуванні капіталу, інвестуванні фінансових ресурсів, формуванні фінансової безпеки.

Література

1. Діяльність суб'єктів господарювання. Статистичний збірник. 2014. – Київ, 2015.
2. Бенчмаркінг. Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/Бенчмаркінг>
3. Webster's Third new international dictionary, Unabridged / ed. P.B. Gove. – Springfield: Merriam- Webster, 2002. – 2816 p.
4. Damelio R. The basics of benchmarking. – New York: Quality resources, 1995. – 74 p.
5. Camp R. C. Benchmarking: the search for industry best practices that lead to superior performance. – New York: Productivity press, 2006. – 299 p.
6. Patterson J. G. Benchmarking basics: looking for a better way. – Menlo Park: Crisp publications, 1996. – 79 p.
7. McNair C. J. Benchmarking: a tool for continuous improvement / McNair C. J., Leibfried K. H. J. – New York: Wiley, 1995. – 368 p.
8. Kozak M. Destination benchmarking: concepts, practices and operations. – Cambridge: CABI publishing, 2004. – 240 p.
9. Голубева Т.Г. Бенчмаркінг как инструмент достижения успеха / Т.Г. Голубева // Качество. Инновации. Образование. – 2002. – No 4. – С. 21–25.
10. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление – 2-е изд. – пер. с англ. / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – М. : ЗАО «Бизнес-Олимп», 2002. – 576 с.
11. Блакита Г.В. Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти : монографія / Г.В. Блакита. – Київ : КНТЕУ, 2010. – 244 с.
12. Ситник Г.В. Фінанси торгівлі: монографія / Г.В. Ситник. – Київ : КНТЕУ, 2014. – 672 с.

Ковінько О.М., доцент, кандидат економічних наук
Поліщук І.І., доцент, кандидат економічних наук
Мала А.Л., здобувач освітнього ступеня «Магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНОЮ ПІДСИСТЕМОЮ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: МАРКЕТИНГОВІ РЕСУРСИ І РЕЗЕРВИ

Дослідження маркетингового потенціалу компанії та управління його ресурсною підсистемою наразі є найбільш актуальною науковою задачею, так як розуміння основних його складових (структури) і рівня їх розвитку у певній компанії може визначити майбутні напрямки розвитку маркетингової діяльності. Поняття маркетингового потенціалу організації досить невизначено трактується в економічній науці. Також відсутня єдина думка і єдина методика визначення функціонування системи маркетингового потенціалу серед вчених-економістів.

Маркетинговий потенціал визначає маркетингову діяльність підприємства, засновану на реалізації функцій маркетингу, метою якого є формування ринку потенційних споживачів товарів і послуг компанії, що забезпечують відтворення попиту на ці товари і послуги.

Основне завдання, яке вирішує маркетингова система – це підвищення конкурентоспроможності компанії в умовах мінливого зовнішнього середовища. Маркетинговий потенціал як система має певні властивості, що не зводяться до властивостей окремих його елементів. Так, основною властивістю маркетингового потенціалу є здатність залучати потенційних споживачів продуктів і послуг компанії. Жодна з складових маркетингового потенціалу підсистем окремо не володіє такою властивістю. Це властивість маркетингового потенціалу є емерджентною, оскільки виникає завдяки взаємодії складових його частин.

Виділення основних елементів в системі маркетингового потенціалу пов'язане з тим, що будь-який потенціал базується, по-перше, на ресурсах (ресурсна підсистема), по-друге він вимагає розвитку і відтворення, а значить управління (керуюча підсистема), і, по-третє, управління потенціалом має базуватися на певній ідеології, концепції і принципах, що можна позначити як певну світоглядну систему поглядів, яка була філософією маркетингу. Зовнішнє середовище забезпечує необхідний обмін ресурсами, який сприяє розвитку і вдосконаленню маркетингового потенціалу.

Слід також виділити окремо ресурси споживачів, які розглядаються як специфічні зовнішні ресурси компанії. Оскільки компанія, впливаючи на споживача, змушує його обмінюватися з нею ресурсами (як мінімум фінансовими у процесі купівлі-продажу), то можна говорити про те, що компанія використовує ресурси споживача для відтворення власних ресурсів. Отже, ресурси споживача можуть і повинні розглядатися як специфічні зовнішні ресурси компанії.

Маркетингові ресурси це внутрішнє маркетингове середовище підприємства. Основу маркетингових матеріальних ресурсів становлять матеріальні ресурси підприємства, що виділяються на маркетинг і використовуються маркетинговим підрозділом: будівлі і споруди, які використовуються службою маркетингу, її технічне оснащення, маркетинговий і торговий персонал, фінансові джерела діяльності маркетингової служби, придбана і існуюча інформація на матеріальних носіях тощо. Найбільш докладно, на нашу думку, їх класифікація представлена в роботі Юлдашевої О. У. (табл. 1) [11].

Таблиця 1

Структура маркетингових ресурсів підприємства [11]

Вид ресурсу	Характеристика ресурсу
Матеріальні ресурси	
Маркетингові капітальні ресурси	Будинки та споруди, займані службою маркетингу (офіси, збутові контори, магазини тощо)
Маркетингові виробничі ресурси	Технічне оснащення служби - комп'ютери, оргтехніка тощо
Маркетингові людські ресурси	Маркетинговий і торговий персонал
Маркетингові фінансові ресурси	Бюджет маркетингу
Маркетингові інформаційні ресурси	Інформація, придбана з боку і існуюча на матеріальних носіях
Нематеріальні ресурси	
Маркетингові нематеріальні активи	Ліцензійні угоди (франчайзинг), бази даних клієнтів, рекламні фільми, торгові марки, бренди
Маркетингова стратегія	Ідея бізнесу, методи стратегічного аналізу і планування, сегментації та позиціонування
Взаємини зі споживачами	Договори і угоди, спільні проекти, особисті контакти тощо.
Взаємини з бізнес-партнерами	Договори і угоди, спільні проекти, особисті контакти тощо

Закінчення табл. 1

Вид ресурсу	Характеристика ресурсу
Маркетингові інтелектуальні ресурси	Інтелект і компетенція маркетингового і торгового персоналу, знання і досвід, креативність, здатність до ефективних комунікацій, здатності до адаптації, особистісні якості тощо
Маркетингова культура	Орієнтація всього персоналу підприємств на задоволення потреб покупця
Маркетингові технології в сфері управління маркетингом	Технології маркетингового планування, організаційна структура маркетингу та міжфункціональні взаємодії і координація, технологія маркетингового контролю та контролінгу, системи мотивації маркетингового персоналу, системи підвищення кваліфікації тощо
Маркетингові технології в сфері підготовки і прийняття маркетингових рішень	Технології маркетингових досліджень, збору та аналізу інформації, етапи і методи процесу прийняття маркетингових рішень
Маркетингові технології в сфері формування асортименту	Технології оцінки конкурентоспроможності товарів, управління їх життєвим циклом, методи формування та оптимізації структури асортименту
Маркетингові технології в сфері реклами і просування	Технології розробки і реалізації рекламної діяльності, методи просування
Маркетингові технології в сфері ціноутворення	Технології визначення цін, націнок, знижок, цінових стратегій тощо
Маркетингові технології в сфері формування системи збуту	Договори і угоди з посередниками, особисті контакти, структура системи збуту, технології доставки та розподілу, форми розрахунків

Не можна погодитися з автором щодо віднесення маркетингової стратегії до нематеріальних ресурсів, оскільки вона є основою маркетингової діяльності підприємства завданням якої є ефективне використання маркетингових ресурсів з метою досягнення основної цілі. Тобто маркетингові ресурси є інструментами реалізації стратегії, тому не можуть бути нематеріальними.

Структура маркетингових ресурсів і можливостей, що визначає маркетинговий потенціал також буде складатися із зовнішнього і внутрішнього маркетингового середовища (рис. 1).

Маркетинговий потенціал ґрунтується на маркетингових ресурсах підприємства, які визначають можливості формування широкого кола потенційних споживачів. Фахівці з маркетингу повинні враховувати як наявні ресурсні можливості організації, так і можливості щодо визначення сегмента потенційних споживачів. З огляду на ресурси і можливості компанії та ринку споживачів, маркетингологи можуть знайти

варіанти їх взаємодії через планування і розробку маркетингової стратегії.

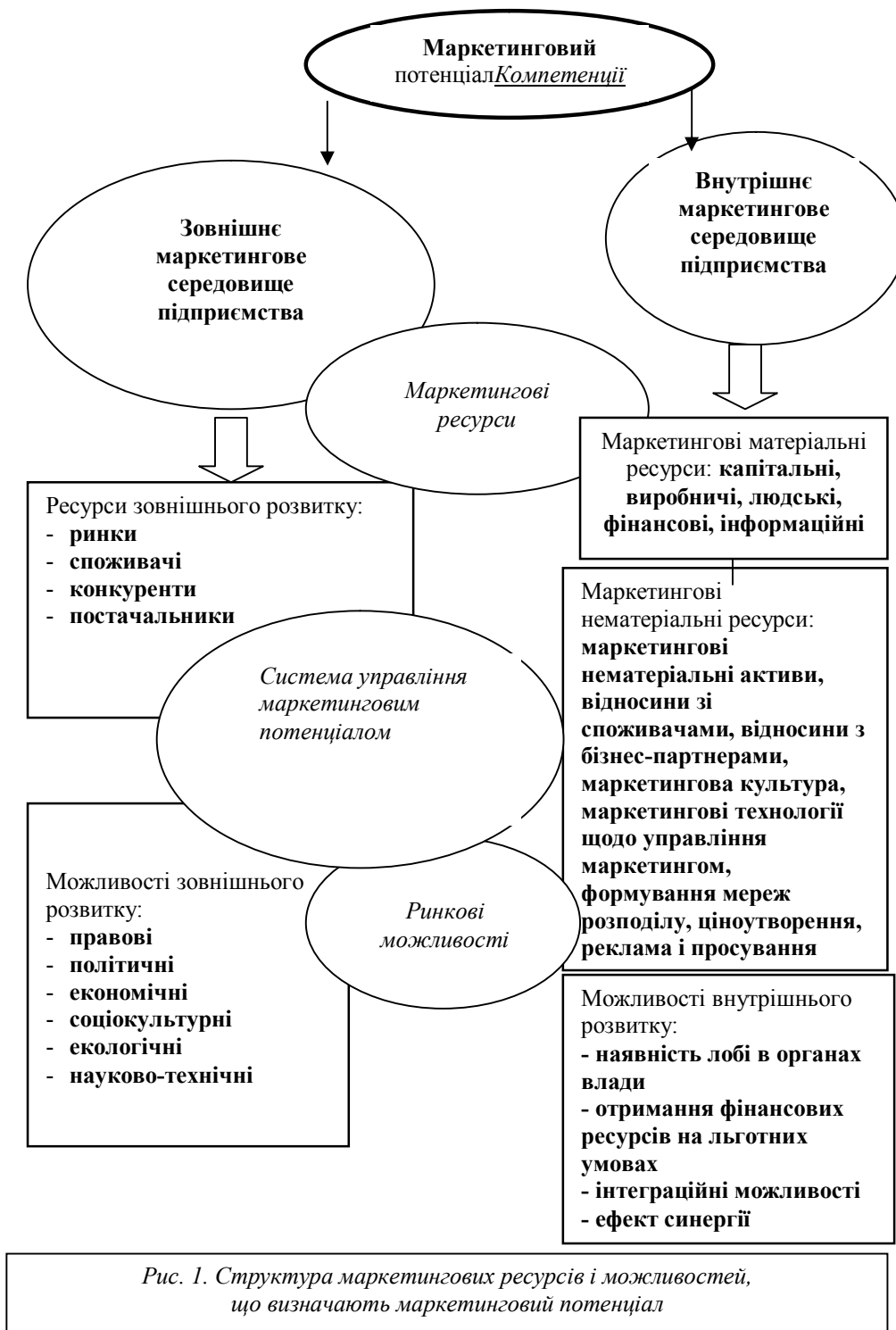
Таким чином, розвиток маркетингового потенціалу підприємств повинен бути досить багатосторонньо орієнтований, оскільки необхідно враховувати інтереси компанії в різних аспектах його діяльності, бути доступним до внутрішніх підрозділів компанії на кожному етапі розвитку – становлення, активного росту або вибору нової стратегії розвитку. В основі побудови процедури розвитку маркетингового потенціалу повинна знаходитися науково обґрунтована концепція, яка буде враховувати особливості діяльності підприємства, його становище на ринку і умови зовнішнього середовища.

На практиці часто важко встановити баланс між наявними та залученими ресурсами і ресурсами споживача (його потенціалом). Зазвичай, будь-яке підприємство обмежене власними ресурсами, що визначають його ринкові можливості, тому що швидко змінити структуру ресурсів практично не можливо. Тому, в більшості випадків, на практиці існує варіант, коли компанія вибирає стратегію розвитку, яка передбачає максимальне залучення власних ресурсів для задоволення наявних ринкових можливостей (або потенціалу споживачів). Саме такий підхід автор і вважає застарілим і вимагає коректування.

Ресурсна теорія набуває все більшої значущості, так як ґрунтується на поясненні створення, використання і відновлення ресурсів, що дають компаніям конкурентоспроможне становище.

З метою досягнення стійкого стану фірми на ринку в умовах мінливості зовнішнього середовища, (в рамках теорії ресурсів і їх конкретного використання, тобто комбінації у відповідності зі сформованою ситуацією), необхідні актуальні і раціональні ресурси, наявні в розпорядженні фірми, а також облік можливостей, які дозволяють перетворити їх в цінні результати.

Згідно ресурсної теорії (Д. Аакера, Р. Румельта, В. Шульце, Р. Шривастава та ін.) [12] фірма визначає сукупність ресурсів, які забезпечують її роботу і дозволяють здійснювати різноманітні стратегії. Маркетингові ресурси – це особливий вид ресурсів, які складно регулювати стандартами фінансової звітності. Вони найчастіше не мають фізичної сутності і конкретного чисельного вираження, тобто можуть бути не враховані у вартості чистих активів, але приносять підприємству дохід. Управління маркетинговими ресурсами забезпечує довгостроковий стійкий розвиток компанії.



Аналіз зарубіжної та української практики дозволяє представити сукупність існуючих маркетингових ресурсів (активів).

Нижче представлена класифікація маркетингових ресурсів підприємства (рис.2), що сформована на основі класифікації А.А. Бравермана [3].

Відповідно даної класифікації, до аналітичної групи ресурсів можна віднести такі маркетингові ресурси, як: профіль споживачів, результати маркетингових досліджень, формалізований конкурентний аналіз, знання споріднених і підтримуючих галузей.

В свою чергу, група маркетингових відносин зі споживачами містить в собі: відносини з лояльними споживачами, відносини з основними клієнтами компанії для залучення, розвитку та утримання відносин (формування вихідної клієнтської бази), відносини з провідними користувачами, відносини з перспективними і прибутковими групами споживачів (формування перспективних груп споживачів з вихідної клієнтської бази).

До групи асортиментного ресурсу відноситься: бренди, товарні знаки, торгові марки, висока якість товару, високий рівень післяпродажного обслуговування, наявність унікальних властивостей товару.

Логістичний ресурс складається з таких маркетингових ресурсів: формалізовані стосунки з партнерами в каналах розподілу і постачання, раціональний рівень складування товарів та закупівель товарів, вдале розташування підприємства.

Комунікаційна група ресурсів складає: встановлену суб'єктивно-сприйнятну ціну, раціональний план просування, наявність брендів, товарних марок, товарних знаків. Партнерські відносини в сфері маркетингу передбачають: формалізовані стосунки з дистриб'юторами, постачальниками, неформальна культура відносин з партнерами (традиції, звичаї, спільне дозвілля і т.п.).

Тоді як організаційний ресурс в сфері маркетингу складається з таких ресурсів: формалізована корпоративна культура, організаційна раціональність, що створює ділову репутацію, формалізована структура відділу маркетингу, раціональна кількість менеджерів.

Фінансовий ресурс маркетингу обов'язково повинен містити: раціональний маркетинговий бюджет, раціональні трансакційні витрати, формалізоване економічне обґрунтування різних процесів бізнесу і виробництва з точки зору використання фінансових ресурсів компанії і залучених ресурсів.



Рис. 2. Класифікація маркетингових ресурсів підприємства

Науково-технологічний ресурс в сфері маркетингу передбачає наявність передових інформаційних технологій, які підвищують швидкість проведення маркетингових вимірювань, наявність розвинених систем управління клієнтами, наявність патентів, винаходів, авторських прав, ліцензій, наявність унікальних маркетингових методик [3].

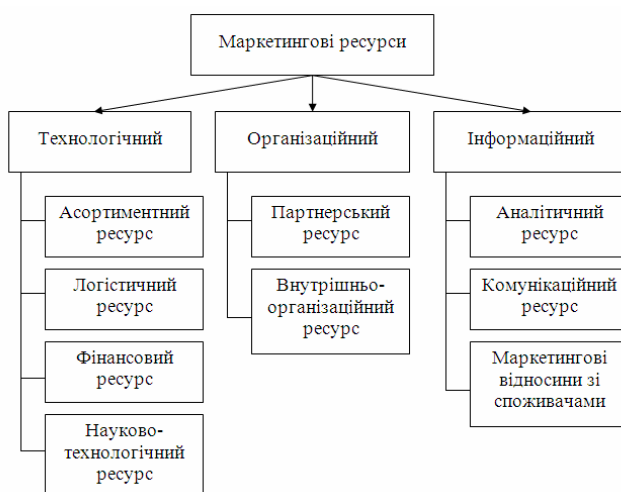


Рис. 3. Укрупнені класифікаційні групи маркетингових ресурсів

Для проведення подальшого аналізу доцільно дані класифікаційні групи об'єднати в три укрупнені на основі їх змістовних і структурних особливостей (рис. 3). За змістом маркетингові ресурси пропонується поділяти на три складові: технологічні маркетингові ресурси (включають в себе асортиментний, логістичний, фінансовий і науково-технологічний ресурс); організаційні (партнерський і внутрішньоорганізаційні ресурс маркетингу); інформаційні (аналітичний, організаційний і маркетингові відносини з споживачами).

Відомо, що наявні в розпорядженні одного підприємства маркетингові ресурси дозволяють йому при відповідній організації успішно розвивати свою діяльність. Але в іншій ситуації, обстановці і часу аналогічні маркетингові ресурси можуть гальмувати розвиток. На думку М. Портера, ефективність діяльності може визначатися тим, якою мірою ці ресурси можуть бути перетворені в цінні результати, якщо їх використовувати в поєднанні з потенційними можливостями фірми і сприяти зниженню ризиків і загроз [8].

Як показує дослідження, маркетингові ресурси повинні мати властивості мобільності (рухливості), взаємопов'язаності та альтернативності (взаємозамінності).

Мобільність маркетингових ресурсів визначається тим, що вони можуть переміщатися в процесі взаємодії між учасниками ринку, всередині компанії, хоча ступінь їх рухливості різна (прикладом переміщення може служити придбання ринкових аналітичних звітів у консалтинговій компанії, надання компанії-підряднику відомостей про клієнтів з метою здійснення директ-маркетингу). Взаємопов'язаність ресурсних проблем виявляється в ході маркетингових досліджень і конкурентного аналізу. Про властивості взаємозамінності маркетингових ресурсів свідчить той факт, що замінити один ресурс іншим можливо, але з урахуванням існуючих наслідків (наприклад, заміна комунікаційних ресурсів при рекламуванні товару) [7].

Мобільність маркетингових ресурсів в більшості випадків може проявлятися в схемах взаємодії з партнерами. У Словнику обов'язкових термінів і понять В.П. Буданової «Історія світових цивілізацій» [4] мобільність визначається як здатність до швидких змін, перетворень, дій і взаємодій.

Прикладом такої взаємодії може бути спільне ведення маркетингової діяльності учасниками ринку (дистриб'юторами, роздрібними продавцями, покупцями, партнерами, постачальниками), що стало популярним останнім часом. У сучасній літературі [6] і практиці зустрічаються різні формати співпраці компаній, наприклад: «ко-маркетинг»

розглядається як формальний зв'язок між двома або більше бізнесами, що спільно продають товари один одного; «Подвійний брендинг» полягає в взаємовигідному об'єднанні двох або більше відомих торгових марок [10], крос-маркетинг визначається як перетин супутніх послуг або товарів в одній рекламній або промо-акції, спільно проведеній кількома компаніями [9] тощо. Багато компаній через нестачу маркетингових ресурсів передають спеціалізованим компаніям деякі функції в аутсорсинг (наприклад, з метою використання спеціальних можливостей, знань і ресурсів компаній-підрядників, при наявності унікальних маркетингових баз даних клієнтів у сторонніх компаній для e-mail і sms-розсилки; seo-просування Інтернет ресурсів компаній за допомогою спеціалізованих провайдерів тощо).

З огляду на властивість мобільності маркетингових ресурсів, можна вважати, що створення, отримання або застосування для підприємства нового маркетингового ресурсу з метою підвищення конкурентоспроможності компанії на ринку є маркетинговими інноваціями.

Література

1. Аакер Дэвид А. Стратегическое рыночное управление : пер. с англ. / Дэвид А. Аакер. – СПб. : Питер, 2002. – С. 190–208.
2. Бортник И.М., Рыгалин Д.Б., Седова О.В., Ларчиков А.В., Крупнов Ю.А., Власов А.В. Исследование состояния и тенденций развития малого инновационного предпринимательства регионов России на примере Зеленоградского АО г. Москвы. – Инновации. – М. : ОАО «Трансфер», 2011. – № 2 (148). – С. 57–70.
3. Браверман А.А. Маркетинговые стратегии роста прибыльности и стоимости бизнеса. Практика крупных российских компаний / под ред. А.А.Бравермана; НО «Рос. Ассоциация маркетинга». – М. : ЗАО «Издательство Экономика», 2006. – 319с.
4. Буданова, В.П. История мировых цивилизаций : учебник / В.П. Буданова. – Шм.: РУДН, 2004. – 202 с.
5. Ершова И.В., Подоляк О.О. Организационные формы создания конкурентоспособных инновационных производств на базе малых промышленных предприятий. Журнал «Организатор производства», 2010, № 1.
6. Капустина, Л.М. Ко-брендинг в системе маркетинговых альянсов компаний / Л.М. Капустина, Н.В. Хмелькова. – Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2010. – 209 с.

7. Моисеева Н.К., Гончарова Т.Н. Трансформация бизнеса в условиях рыночной нестабильности: Монография / Н.К. Моисеева и др. ; под ред. Н.К. Моисеевой. – М. : КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 416 с.
8. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер ; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
9. Ребрикова Н.В. Технология кросс-маркетинг: теория и практика [Текст] / Н.В. Ребрикова // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). – СПб.: Реноме, 2013. – С. 84–86.
10. Хмелькова Н.В. О формах ко-маркетинга / Н.В. Хмелькова // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. Вып. 27. – 2010. – № 14 (195). – С. 109–114.
11. Юлдашева О.У. Теорія і методологія формування і розвитку маркетингового потенціалу компанії / під ред. д-ра екон. наук Г.Л. Багієва. – Спб. : Вид-во Інфо-Да, 2005. – 240 с.
12. Srivastava R.G. and Reibstein D.J. Metrics for Linking Marketing to Financial Performance// Working paper submitted to Marketing Science Institute. – Wharton, 2005.

Корж Н.В., д.е.н., доцент
професор кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Сучасна світова економіка являє собою систему, об'єднану масштабними виробничо-збутовими комплексами, глобальною фінансовою системою та інформаційною мережею. Глобалізація суттєво впливає на економіку всіх країн і носить багатоплановий характер. Показником, що засвідчує зростання глобалізаційних процесів в світі є приток зростання прямих іноземних інвестицій, який має тенденцію до зростання (рис.1).

Так, в 2015 р. приплив ПІІ в світову економіку виріс на 38% і досяг 1,76 трлн дол. США, що фіксує найвище значення з початку глобальної фінансової та економічної кризи 2008-2009 років. У той же час ПІІ в країни з перехідною економікою скоротились на 27,4% та

склали 34,9 млрд. дол. Ще одним з основних проявів глобалізації є зростання обсягів експорту торгівлі товарами і послугами. Так, у 2011 р. обсяг експорту товарів та послуг складав 18,2 трлн.дол. і 4,1 трлн.дол. Відповідно у 2015 р ці показники становили 18,9 трлн дол. та 4.7 трлн дол. [2]. Важко не погодитись з тим, що приплив таких сум інвестицій відіграє вирішальну роль в трансфері технологій, реструктуризації промисловості, утворенні глобальних корпорацій, і це, вочевидь, впливає на розвиток національних економік. Корпоративне управління в умовах глобалізації розглядається як потужне джерело економічного розвитку країн, як ефективний механізм полегшення доступу до глобального ринку капіталів, інструмент «розігріву» глобального інвестиційного клімату.

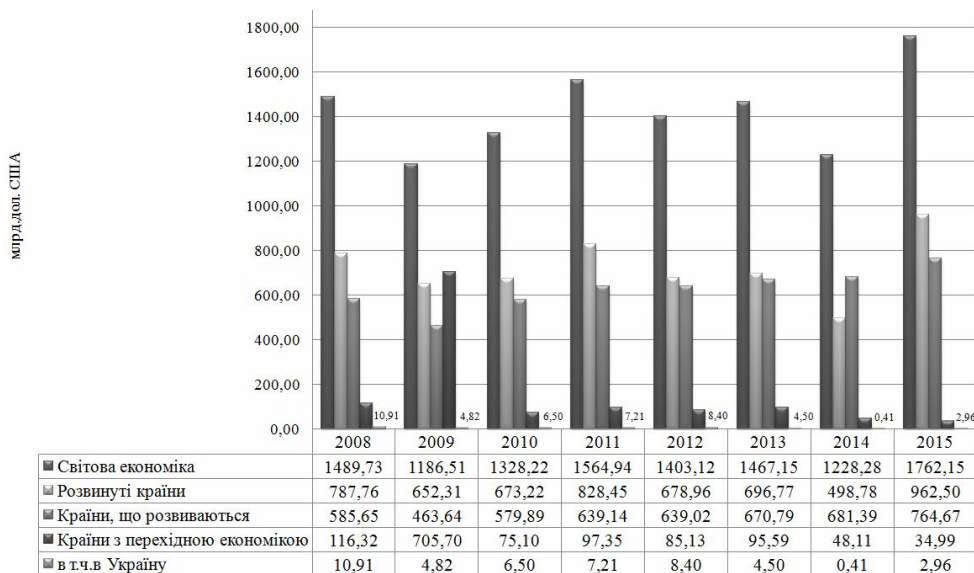


Рис. 1. Динаміка світових прямих іноземних інвестицій (2008–2015 рр.), млрд дол.США [1]

Разом з тим тотальний тиск транснаціональних корпорацій, які породжені глобалізацією, має важкі, найчастіше руйнівні наслідки: глобальні фінансові спекуляції та віртуалізацію світової економіки; обвальні фінансові кризи; дестабілізацію світової фінансової системи; знесення національних економік менш розвинутих країн, підрих їхньої економічної безпеки; монополізацію інвестиційних ресурсів розвитку (90% світових інвестицій), стратегічних ринків; цінову диктатуру; силове звуження зони розвитку межами «глобальної корпоративної

мережевої системи»; встановлення контролю над національними урядами і суспільствами [4].

В цих умовах відбувається постійна трансформація національних моделей та гармонізації систем корпоративного управління. Говорячи про різні моделі корпоративного управління, необхідно розуміти, що поділ на моделі – умовний, і здійснюється для виділення характерних рис, які в умовах глобалізації (інтернаціоналізація структури капіталу, розвиток глобальних фінансових ринків, розширення транснаціональних потоків капіталу і інвестицій, зміна умов конкуренції) можуть змішуватися і видозмінюватися. Викликом на це стали зусилля з розробки глобального (спільного) стандарту корпоративного управління з вектором на комбіновану модель, що поєднує в собі елементи різних систем.

Слід зазначити, що в кожній країні система корпоративного управління має певні характеристики і складові елементи, які відрізняють її від структур інших країн. В економічній літературі існують різні підходи до класифікації моделей корпоративного управління. Велика кількість робіт (М. Дженсен, М. Превезер, У. Меклінг, М. Рікеттс Дж. Чаркман, А. Шлейфер, Деева Н.Е. Дідківській, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон та ін.) присвячена аналізу моделей включаючи контрактні відносини між стейкхолдерами, захист прав акціонерів, концентрацію власності, організацію бізнесу та інших чинників.

Зіставлення різних систем корпоративного управління дозволяє класифікувати їх за принципом концентрації власності: англосаксонська модель – аутсайдерська, німецька, японська і сімейна моделі – інсайдерські.

Визначально, особливістю англо-саксонської моделі є дисперсне володіння акціями. В основі німецької та японської знаходиться система банківського контролю. Сімейна модель характеризується високою концентрацією власності і контролю, а її капітал формується і розподіляється сімейними каналами.

З розвитком глобалізаційних процесів країни, що використовують німецьку та японську моделі корпоративного управління приділяють особливу увагу підвищенню ліквідності своїх фондових ринків, їх конкурентоспроможності, адаптують правове поле в розрізі захисту інвесторів та обмеження впливу банків на формування системи корпоративного управління нефінансових корпорацій. Це свідчить про впровадження принципів англо-саксонської моделі. Навпаки, корпорації, які використовують англо-саксонську модель демонструють дії, спрямовані на зниження конфліктів між стейкхолдерами, а також

укрупнення пакетів акцій, мажоритарних акціонерів. Процеси глобалізації змушують сімейні компанії адаптувати систему корпоративного управління до вимог фондових бірж і організацій, що призводить до трансформації сімейної моделі в бік англо-саксонської. Практично, в усіх розвинених країнах піднімається питання щодо посилення ролі та структури ради директорів, оптимізації структури корпоративного управління.

Таким чином прийняття правових документів в цій сфері призвело до збільшення числа компаній, які використовують комбіновану модель, що враховує вимоги міжнародної практики корпоративного управління і переваги існуючих моделей. Разом з тим, ще зберігаються деякі відмінності в рівні концентрації власності, фінансовій звітності, структурі та складі ради директорів, повноваженнях вищої управлінської ланки, системі винагород.

Особливо посилили необхідність пошуку комбінованих моделей організації корпоративного бізнесу – корпоративні скандали й глобальна фінансово-економічна криза. Крім цього, об'єднання найбільших фондових операторів (злиття Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE) з європейської біржею Euronext (2008); злиття NYSE з Німецької фондовою біржею (Deutsche Boerse) (2011)) дозволили залучити велику кількість інвесторів і підвищити ліквідність ринків і тим самим зумовили світову тенденцію до гармонізації біржових вимог. Це також дає підґрунття, щоб говорити про неминучість уніфікації моделей корпоративного управління. І це не погано. Адже пошук нових форм організації бізнесу, які враховують умови глобального ринку, змушують корпорації удосконалювати свою систему керівництва.

Корпоратизація, яка вимагає змін системи економічних і соціальних відносин на всіх рівнях розвитку економіки, зумовила виникнення об'єктивної потреби в ефективній взаємодії зацікавлених осіб. Стейкхолдерська модель корпоративного управління дозволяє на основі налагоджених механізмів співпраці погоджувати різнопланові інтереси учасників корпоративних відносин. Для цього інтереси держави і бізнесу щодо формування сприятливого інвестиційного клімату та здорової підприємницького середовища повинні збігатися.

Чим вища ділова активність та інвестиційна привабливість національної економіки, тим швидше розвиваються інститути корпоративного управління. Цивілізоване просування принципів корпоративного управління в якості довгострокової стратегічної мети, на практиці вітчизняних компаній просувається важко, оскільки характер управління обумовлюється національними традиціями ведення бізнесу. І з цим потрібно

рахуватись. Адже, традиційні механізми регулювання економіки в умовах глобалізації дають неоднозначний ефект. За цих умов держава не може, як раніше, так само ефективно використовувати традиційні інструменти макроекономічного регулювання, оскільки одним з результатів глобалізації є зростання значимості корпоративних структур інтегрованого типу як в межах національних економік, так і на світовому ринку.

В умовах кризи особливо актуалізувались дискусії щодо питань підвищення ефективності та якості системи корпоративного управління, визначення шляхів його розвитку. Рівень розвитку системи корпоративного управління в Україні характеризують рейтингові показники індексу конкурентоспроможності країни, що представлені на рис. 2.

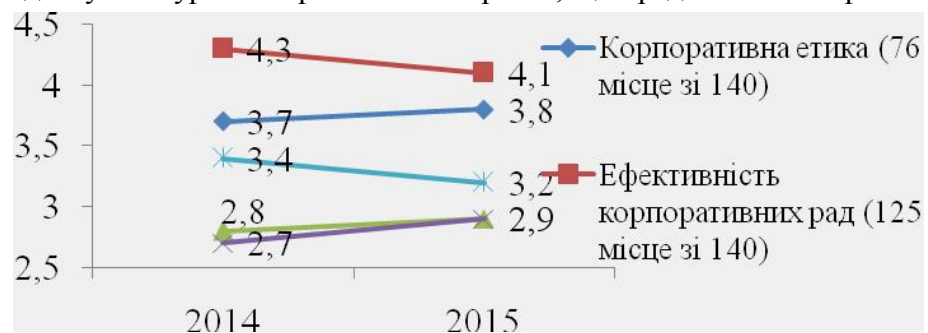


Рис.2. Україна в Глобальному рейтингу конкурентоспроможності (GCI) в розрізі якості корпоративного управління (2014–2015) [5]

У 2013 році Україна зайняла 84-е місце в Індексі конкурентоспроможності з 148 країн, опустившись за рік на 11 позицій через бюрократизм і відсутність прозорості інституційної структури країни. У 2014 році Україна поліпшила свої позиції до 76-го місця серед 144 учасників рейтингу, а в 2015 році – погіршила свої позиції в Індексі глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) рейтингу Всесвітнього економічного форуму, зайнявши 79 місце. Аналізуючи наслідки кризи видно, що інститут корпоративного управління не відповідає реаліям сучасної економіки і тому особливо загострюються питання пошуку шляхів розвитку системи корпоративного управління. Виникають питання про причини такого становища.

Потрібно зазначити, що рейтингові агентства роблять ставку на зовнішній оцінці та мають такі недоліки: по-перше, система зовнішнього оцінювання не визначає сутність інсайдерської інформації; по-друге, втрачається зв'язок між корпоративним управлінням та управлінням

бізнесу; по-третє, мають місце випадки стимулювання рейтингу компаніями. Не слід забувати, що контроль над компанією включає в себе два взаємопов'язаних компоненти: компанії, які вміють правильно адаптувати корпоративне управління до власної бізнес-моделі, не просто дотримуються норми Лондонської біржі, а одержують унікальну конкурентну перевагу, яку важко реплікувати іншій компанії. Система зовнішньої оцінки успішності корпоративного розвитку (капіталізація) – через механізми фондового ринку також не завжди дає адекватну оцінку. Об'єктивна оцінка можлива тільки за умови повної інформаційної ефективності фондового ринку, чого в реаліях немає. Звідси – провал реалізації моделі корпоративного управління, що спирається на англо-американську модель.

Розглянемо ряд проблем корпоративного управління, що найбільш яскраво проявилися під час кризи.

Першою проблемою, яка перманентно присутня та притаманна природі корпоративного управління є опортунізм менеджерів. Останнім часом спостерігалась надбудова системи стимулів для топ-менеджерів орієнтована на короткострокові результати та капіталізацію корпорації. Це поглибило «агентську проблему» і формувало хибні стимули корпоративного розвитку. У поєднанні з відмовою від виплат дивідендів така поведінка свідчить про те, що інтереси менеджерів корпорацій стають свідомо вище інтересів акціонерів, принаймні міноритарних. На думку автора, саме бонусні виплати, які не відповідали вкладу, стали однією з причин глобальної економічної та фінансової кризи.

Друга проблема корпоративного управління пов'язана зі слабкою системою ризик-менеджменту вітчизняних корпорацій. Провали в цій сфері під час кризи стали вузькою та незахищеною ділянкою корпоративного управління. Вони обумовлені: відсутністю зв'язків між ризиками, стратегією і визначальними цілями організацій; нечітким визначенням ризику; недостатнім опрацюванням стратегії управління ризиками; низьким рівнем участі менеджменту і ради директорів в розробку стратегії управління ризиками; недостатньою ефективністю або відсутністю моніторингу ризиків у контрагентів; застосуванні схем винагороди, що заохочують ризиковані операції; відсутністю законодавчих норм, що закріплюють обов'язковість емітента розкривати інформацію про ризики, культурою управління ризиками та процесами ризик-менеджменту в організації. З'ясувалось, що навіть, найкращі практики не гарантують правильного розуміння ризиків. Адже, посилюючи правила і регулюючи ризики важливо не порушити інтереси учасників системи корпоративного управління та заручитись їх згодою. Система

управління ризиками повинна «пронизувати» всю систему управління компанії, включаючи раду директорів і виконавчу дирекцію. Тільки в цьому випадку розвинена система управління ризиками в системі корпоративного управління буде суттєвою конкурентною перевагою в боротьбі за інвестиції нових акціонерів, чинником, що підвищує інвестиційну привабливість і, зрештою, ринкову вартість компанії.

Третьою проблемою корпоративного управління в Україні є організація роботи ради директорів (див. рис. 2), яка далека від світових стандартів, що висуваються до корпоративного управління. Ознаки слабкості ради директорів проявляються в результатах їх діяльності та в структурних зсувах. Дуже часто члени ради директорів не спроможні надати реальних пропозицій щодо зміни стратегії компанії, перебувають в полоні свого власного минулого досвіду і позиції виконавчого керівництва компанією. Вітчизняним компаніям властива висока концентрація власності та корпоративного контролю, не відділення власності від управління, спрямованість на захист інтересів мажоритарних власників, несприятливе зовнішнє середовище, культурні традиції та національні особливості ведення бізнесу. Сьогодні власники компаній очікують від членів ради директорів не лише здатності (в силу незалежності від вищого менеджменту і міноритарних акціонерів) давати об'єктивну і незалежну оцінку стану справ на підприємстві, але, в першу чергу, вміння на основі їх професійного досвіду пропонувати нові рішення щодо створення систем корпоративного управління, внутрішнього контролю, управління ризиками, а також в інших сферах, тобто, сприяння стійкому розвитку на довгострокову перспективу. Виникає необхідність переходу компаній від засновників до професійного менеджменту. Багато успішних компаній в країнах, що розвиваються, очолюють досі засновники, які збудували свій бізнес з нуля і не поспішають передавати відповідальність професійній раді директорів. По мірі того, як контроль над компаніями переходить до більш молодого покоління власників, які знайомі з західною практикою корпоративного управління, зазвичай збільшується і ступінь підтримки ефективної та професійної ради директорів.

Викликом до цього має стати зміна підходів до формування наглядових рад (рад директорів) – створення інституту незалежних директорів як одного з ключових чинників підвищення якості корпоративного управління. Професійний рівень має стати одним із обов'язкових критеріїв відбору претендентів на посади незалежних директорів, відтак за свою роботу вони мають отримувати гідну платню. Якщо ж цього не буде, то про незалежність рад годі й говорити. Що стосується

визначення самого факту незалежності, відсутності конфлікту інтересів у претендентів на посади незалежних директорів, то, це питання варто віддати ринкові. Запобіжником проти спроб маніпуляцій з боку власників й чинення тиску на раду директорів має стати реальна стратегія розвитку компанії. В цьому сенсі важливі вимоги до розкриття інформації й відповідальність за їхнє порушення. Санкції мають бути суттєвими, а не формальними.

Дуже повільне запровадження в інститут корпоративного секретаря – одного з ключових елементів реформи, що пов'язано з функціями, які має виконувати ця особа (ланка, яка пов'язує менеджмент, акціонерів і третіх осіб та забезпечує керівні органи інформацією про дотримання компанією вимог законодавства у своїй роботі). Не всі компанії декларують наявність кодексу корпоративного управління. Схожа ситуація і з кодексом етики.

Прийнятий у 2008 році Закон України «Про акціонерні товариства» розпочав наближення корпоративного управління в акціонерних товариствах до світових стандартів. Останні зміни до цього Закону від 07.04.2015 № 289-VIII (289-19), впроваджені Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту прав інвесторів», здатні не тільки суттєво покращити життя міноритарних інвесторів та ускладнити роботу акціонерним товариствам, але й змусять всіх працювати по-новому.

Впровадження змін зможе просунути Україну у рейтингу ТОП 10 Doing Business 2016 за показником «Захист міноритарних інвесторів» та залучити в економіку країни необхідні інвестиції.

Згідно з даними Wall Street Journal, незалежні директори становлять 66% правління компаній у США [6]. Кодекс корпоративного управління Великобританії передбачає, що незалежні директори мають формувати як мінімум половину правління [7]. Аналогічні вимоги передбачено також законодавством Канади та Індії. Водночас Франція й Бельгія дозволяють компаніям самостійно визначати кількість незалежних директорів, рекомендуючи водночас призначити не менше двох.

Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України про захист прав інвесторів» з 1 травня 2016 року в Україні введено новий суб'єкт корпоративних відносин – незалежний член наглядової ради (незалежний директор). У моделях корпоративного управління, прийнятих багатьма країнами, незалежний директор – важлива ланка у прийнятті рішень, і він часто відповідає за контроль виконання управлінських рішень, внутрішній аудит, ризик-менеджмент тощо. В Україні незалежний директор буде членом наглядової ради, і

крім участі в реалізації стандартних повноважень наглядової ради, буде наділений деякими специфічними функціями. Насамперед це пов'язано з діяльністю комітетів наглядової ради, створення яких з 1 травня 2016 року є обов'язковим для публічних акціонерних товариств і акціонерних товариств, 50 і більше відсотків акцій яких прямо чи опосередковано належать державі [8]. Законом передбачено три види комітетів: комітет із питань аудиту; з питань визначення винагороди посадовцям підприємства й комітет із питань призначень (водночас останні два можуть бути об'єднані). Зазначені комітети складаються виключно або переважно із членів наглядової ради, які є незалежними директорами, й очолюються ними [8]. Ця норма викликає відразу кілька зауважень: чи може незалежний директор одночасно бути членом кількох комітетів, оскільки прямої заборони в законодавстві немає, і чому для приватних акціонерних товариств призначення незалежних директорів є необов'язковим, адже це робить створення комітетів (у разі виникнення такого бажання) технічно для них неможливим.

Згідно зі змінами до законодавства, формування комітетів, реально здатних приймати рішення, є важливим елементом корпоративного управління. Це пов'язано з тим, що рішення з питань у сфері компетенції комітету з питань аудиту та винагород приймає наглядова рада публічного акціонерного товариства виключно на підставі й у межах пропозицій відповідного комітету.

Загалом незалежні директори покликані забезпечувати максимально ефективно управління бізнесом і протидіяти зловживанням менеджменту.

Крім цього, з 1 січня 2016 року публічні акціонерні товариства, які перебувають у першій категорії лістингу, зобов'язані забезпечити, щоб наглядова рада як мінімум на 25% складалася з незалежних директорів [8]. Після змін до положення про функціонування фондових бірж, що набуло чинності із січня 2016 р., жодна з українських компаній не відповідає вимогам, необхідним для першої категорії лістингу. Найбільш вірогідним є перехід компаній, що перебувають у другій категорії лістингу, у першу, після виконання решти законодавчих вимог. На цей момент у другій категорії всього 18 компаній, серед яких, наприклад, «Мотор Січ», «Центренерго», «Київобленерго», «Донбасенерго», «Кіровоградобленерго», Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, АКБ «Індустріалбанк», «Укрнафта».

Не всі критерії незалежності, передбачені українським законодавством, є об'єктивними. Наприклад, на практиці вимоги нового закону про «відсутність істотної додаткової винагороди від підприємства й

істотних ділових відносин упродовж попереднього року між кандидатом на посаду незалежного директора й підприємством» можуть сприйматися неоднозначно. Розмитість критеріїв «істотності» ймовірно негативно вплине на практичне застосування цієї норми. Можливі дві крайності: на посаду незалежних директорів будуть пропонуватися виключно кандидати, у яких не було жодних ділових відносин з підприємством, або ж ступінь «істотності» буде визначатися в судовому порядку в кожному конкретному випадку, що призведе до ризику неоднакового застосування цієї норми. Крім цього, вимога до відсутності істотної винагороди від підприємства не має жодних часових обмежень, тобто навіть винагорода, отримана понад десять років тому, може перешкоджати призначенню на посаду.

Такі розмиті вимоги невластиві країнам – представницям континентальної правової родини, які історично ближчі до України. Так, німецьким законодавством встановлено, що для забезпечення незалежності до наглядової ради не можуть входити більше двох колишніх членів правління. В Іспанії також немає конкретних критеріїв незалежності, крім відособленості від команди управління й акціонерів, до того ж, не рекомендується залучати до наглядової ради виключно колишніх директорів. Законодавство Бельгії передбачає, що незалежні директори не повинні виконувати провідну роль в управлінні компанії, бути незалежними від акціонерів і не мати жодних ділових відносин із компанією. Отже, у цих країнах незалежність директора вимагає відсутності будь-яких економічних зв'язків і ділових відносин із компанією або акціонерами. З огляду на українські реалії, такий підхід здається більш обґрунтованим.

До публічного і приватного акціонерних товариств застосовують неоднакові правила щодо процесу призначення незалежних директорів.

Завищені вимоги й розмитість критеріїв, запропонованих українським законодавцем, унеможливають виконання цієї функції багатьма фахівцями

Обрання членів наглядової ради публічного акціонерного товариства проводиться виключно шляхом кумулятивного голосування. Тобто, загальна кількість голосів акціонера множиться на кількість членів наглядової ради, які обираються, й акціонер має право віддати всі свої голоси за одного кандидата або ж розподілити голоси між кількома. Повноваження члена наглядової ради, обраного шляхом кумулятивного голосування, за рішенням загальних зборів акціонерів можуть бути припинені достроково виключно за умови одночасного припинення повноважень усього складу наглядової ради. Таке правило є додатковим

механізмом захисту й гарантією незалежності директора, оскільки акціонери не можуть відкликати його, не припинивши повноваження своїх представників, у такий спосіб, ризикуючи, що тих не переоберуть.

Для приватного акціонерного товариства встановлено загальне правило обрання членів наглядової ради шляхом кумулятивного голосування, але, водночас, передбачено можливість обрання іншого способу голосування статутом акціонерного товариства. Припустимо, що статутом приватного акціонерного товариства передбачено обрання членів наглядової ради шляхом звичайного голосування. Звичайно, що незалежного директора, обраного таким шляхом можна буде відкликати, не відкликаючи водночас весь склад наглядової ради Крім того, акціонери, що діють у власних інтересах, а не в інтересах компанії, зможуть відкликати небажаного їм незалежного директора, не послаблюючи водночас власних позицій у наглядовій раді.

Таким чином, позитивним моментом нововведень є те, що введення незалежних директорів покликано забезпечувати максимально ефективно управління бізнесом і протидіяти зловживанням менеджменту. Водночас завищені вимоги й розмитість критеріїв, запропонованих українським законодавцем, ймовірно, унеможливлять виконання цієї функції багатьма фахівцями.

Ще після кризи 2008–2009 рр. експерти в один голос стверджували, що «ідеальна модель» корпоративного управління в рамках публічної корпорації, яка, ніби сформувалась протягом останнього десятиріччя та, яка виступала своєрідним цільовим орієнтиром для фірм з країн, що розвиваються та перехідних економік, на практиці виявилась не ідеальною. Оскільки криза показала, що «лекала», які сформувалися в рамках англо-саксонської моделі корпоративного управління, не спрацювали, то ставиться питання про створення множинності національних еталонів такого роду (рейтинги та ін.). Незважаючи на кризові ситуації в глобальному розвитку, принципи корпоративного управління витримали випробування часом. Вони єдині та загальні для різних моделей корпоративного розвитку, а практика корпоративного управління вимагає застосування, адекватного вимогам глобальних норм і правил.

Глобалізаційний аспект має не тільки «плюси» для національних моделей корпоративного управління, а й «мінуси»: відкриття національної економіки неминуче збільшує системні ризики компаній. Глобальна криза негативно позначилась на корпоративному управлінні в Україні: скорочення горизонту прийняття рішень, падіння довіри між економічними агентами, згорання інвестиційних програм, посилення опортунізму менеджменту, дискредитація ідеї публічного розміщення

акцій, що почався в посткризовий період новий виток перерозподілу акціонерної власності – все це призвело до порушень прав дрібних акціонерів при угодах купівлі-продажу великих пакетів акцій. Крім того, призупинився відхід великих акціонерів від участі у виконавчому управлінні. Проте неможливо не враховувати прагнення до відкритості в світовому розвитку. Тому в глобальному контексті в сфері корпоративного управління потрібно вирішити два ключові завдання:

- перехід від короткострокового цілепокладання і стимулювання до довгострокового, співставного з довжиною економічного циклу;
- розширення межі корпоративних відносин з урахуванням інтересів всіх ключових «стейкхолдерів».

Для успішної реалізації моделі корпоративної поведінки в Україні необхідна активна та реальна участь держави, яку слід розглядати як головного ключового учасника корпоративних відносин, як власника та як стейкхолдера, покликаного розвивати систему корпоративного управління, оскільки це необхідна умова для розвитку ефективного та соціально відповідального бізнесу й встановлення партнерства бізнесу і влади.

Література

1. Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual. Статистика UNCTAD. Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=96740>
2. World Trade Report 2015. Режим доступу : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report15_e.pdf
3. Деева Н.Е. Сутність і моделі корпоративного управління у контексті глобалізації фінансових ринків / Н.Е.Деева // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 19. – С. 7–11
4. Олег Білорус Новий тоталітаризм глобальних корпорацій – зростаюча загроза безпеці розвитку у XXI столітті Економічний часопис-XXI № 9. – 2004. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea.php?pokazold=20040901&n=9&y=2004>
5. Всемирный Экономический Форум; Executive Opinion Survey; Дата сбора данных или выпуск: 1 сентября 2015; www.weforum.org/gcr
6. Everything You Wanted to Know About Corporate Governance... Judith Burns (Oct. 27, 2003), The Wall Street Journal, URL : <http://www.wsj.com/articles/SB106676280248746100>

7. The UK Corporate Governance Code (September 2014), Financial Reporting Council / URL : <http://www.frc.org.uk/Our-Work/Publications/Corporate-Governance/UK-Corporate-Governance-Code-2014.pdf>
8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту прав інвесторів [Електронний ресурс] : Закон України від 07.04.2015, № 289-VIII (289-19). – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/289-19>
9. Зміни до Положення про функціонування фондових бірж [Електронний ресурс] : НКЦПФР; Рішення від 19.07.2016 № 771.- Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1139-16>

Корольчук В.М., д.психол.н., проф. каф. Психології,
Київський національний торговельно-економічний університет,
Мельніченко О.І., здобувач кафедри психології,
Київський національний торговельно-економічний університет

ПСИХОЛОГІЧНІ ТЕХНІКИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРИЙНЯТТЯ НОВОВВЕДЕНЬ НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНИМИ ПРАЦІВНИКАМИ

Головною функцією управління навчального закладу та основним засобом досягнення й підтримання його конкурентоспроможності є система управління якістю, що розглядається як скоординована діяльність зі спрямування та контролю організації, націлену на якість.

Актуальність дослідження. Управління якістю вищої освіти – колективна діяльність, що вимагає спільних зусиль. Основними чинниками, які забезпечують якість освіти, є: професійна підготовка науково-педагогічних працівників, їхні особистісні якості; навчально-методичне забезпечення; наявність системи контролю знань студентів, що відповідає сучасним вимогам; застосування сучасних освітніх технологій; залучення студентів до самостійної роботи та науково-дослідної діяльності; відповідність програм навчальних дисциплін сучасним вимогам; проведення занять провідними іноземними фахівцями; належне матеріально-технічне забезпечення; використання матеріалів психолого-соціологічних та інших досліджень; спрямованість освітнього процесу на сучасний ринок праці, формування якостей висококваліфікованого фахівця тощо.

Система управління якістю заснована на впровадженні та використанні інновацій і є різновидом нововведень. Вона спрямована на постійне покращення діяльності і, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності організації.

Нововведення викликають опір у більшості працівників, кого стосуються зміни. Причинами опору можуть бути невизначеність, коли люди не знають наслідків змін, і розуміють, що це може загрожувати їх захищеності. Саме тому, вони реагують, свідомо чи несвідомо, демонструючи негативне ставлення до змін та проявляючи дисфункціональну поведінку в період їх здійснення.

Причиною опору змінам також можуть бути передчуття, що зміни призведуть до особистих втрат, тобто до зменшення задоволення якоїсь потреби. Опір змінам може бути спричинений очікуванням негативних наслідків, ймовірністю виникнення конфліктних ситуацій.

Мета дослідження: розробити практичні рекомендації щодо оптимізації прийняття нововведень науково-педагогічними працівниками вищого навчального закладу.

Завдання: охарактеризувати особливості формування психологічної готовності до нововведень; засоби долання опору та психологічних бар'єрів щодо інновацій; розкрити зміст інформаційного, діагностичного, стимулюючого та підтримуючого компонентів роботи з реалізації нововведень в освітній організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти проблеми формування готовності до інноваційної діяльності проаналізували Л. Буркова, О. Джеджула, Т. Дудар, Н. Пономарева, Л. Рибалко, В. Сластьонін та ін. Проблеми формування інноваційного мислення дослідили у своїх роботах Л. Карамушка, М. Корольчук, С. Максименко, А. Мазаракі, С. Мельниченко, С. Миронець, М. Москальов, А. Пригожин. Окремі питання в управлінні інноваційною діяльністю науково-педагогічних працівників досліджували: С. Болтівець, Н. Волгін, А. Ісаєнко, П. Журавльов, С. Карташов, О. Креденцер, Н. Ладанов, В. Матірко, Н. Маусов, Ю. Одегов, А. Пригожин, В. Пронніков, Г. Ржевський, О. Філь та ін. Особливості формування мотивації до інноваційної діяльності відображені у працях В. Шапиро, J. Atkinson, R. Becker, N. Degen, J. Kuhl, N. Rubin, M. Silberman та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тактика впровадження змін, як правило, передбачає три форми: примушування, переконання і залучення. На думку відомого американського економіста Ч. Бернарда, перед реалізацією певних організаційних змін доцільно: робити

зважений вибір управлінських важелів з метою забезпечення необхідного впливу на підлеглих, причетних до змін; враховувати структуру та обсяги витрат, які зумовлюються змінами, та ймовірністю їх повної окупності; брати до уваги фактор часу; спрямовувати зміни, в напрямку підвищення ефективності діяльності організації [1].

Організаційні зміни є одним із найважливіших об'єктів управління. Управління організаційними змінами є конкретною функцією менеджменту. Тому технологія управління ними реалізується через загальні функції менеджменту, охоплюючи етапи: планування організаційних змін; організацію колективів працівників та окремих виконавців – учасників організаційних змін; мотивацію працівників – учасників організаційних змін; контроль результатів організаційних змін; регулювання відхилень, збоїв тощо, виявлених у процесі організаційних змін.

Впровадження інновацій в організації з метою забезпечення її розвитку є, як правило, тривалим, трудомістким та стресозумовлюючим процесом. Так, американський вчений Г. Емерсон, вказував, що навіть якщо реформатор на підприємстві наділений найвищою владою, йому все ж нелегко буває подолати величезний опір хибних ідеалів, утопічних норм та довголітніх практичних навичок своїх підлеглих [1]. Тому, для успішної реалізації організаційних змін та розвитку важливим є забезпечення прозорості інформації та використання розгалуженої системи матеріального і морального стимулювання.

Через нововведення організації розвиваються, але їх впровадження потребує ретельної підготовки соціально-психологічних аспектів впровадження. Щоб сформуванню позитивне ставлення, необхідна спеціально запланована система заходів з підготовки для реалізації нововведень [2, 3].

Дуже важливим є формування психологічної готовності до нововведення. Під психологічною готовністю розуміється стійкий психічний стан особистості або колективу, що утворюється внаслідок осмислення забезпечення і значимості нововведення і що виражається в позитивному активному ставленні до нововведень. Готовність не ґрунтується лише на установці. Вона базується на усвідомленні змісту нововведення, його особистісної та колективної значимості, на меті і засобах участі особистості або колективу у нововведеннях [4].

Складовими психологічної готовності є: усвідомлення виробничої й економічної необхідності нововведення; усвідомлення значимості нововведення для колективу; усвідомлення способів особистого включення до здійснення нововведення.

На формування психологічної готовності значний вплив має участь колективу у підготовці нововведення, підбір виконавців нововведення, підбір стимулів. Нововведення обов'язково має бути попередньо розглянуто і оцінене колективом працівників. Найбільш ефективно впроваджуються ті нововведення, які попередньо обговорені в колективах у змістовному й у процесуальному аспектах, і ще ефективніше ті, які представляють ініціативу колективу.

Підбираючи керівників реалізації нововведення, слід звернути увагу на такі його якості, як виражена психологічна готовність до нововведення, високорозвинена спроможність до навчання, емоційна стійкість, розвинена здатність навчати інших, авторитет у колективі.

Система реалізації нововведень в організації, як правило, передбачає чотири основні етапи: аналіз ситуації з виробництва і проектування нововведення; впровадження; розвиток нововведення; аналіз результатів впровадження нововведень.

На першому етапі аналізу ситуації з виробництва і проектування нововведення керівнику доцільно визначити ступінь його відповідності середовищу впровадження. Важливо запровадити комплекс заходів із подолання організаційно-функціональних причин опору персоналу організації нововведенню, а саме: вивчити фактичний стан організації, економічну, правову, технічну і технологічну підготовленість окремих підрозділів, відділів, служб чи фахівців; обґрунтувати безперспективність роботи без нововведення; вивчити характер проєктованих змін; вивчити рівень підготовки персоналу до нововведення; визначити поточні і перспективні завдання у разі планування нововведення. Керівник повинен мати альтернативні варіанти нововведення, здійснити їхню економічну й соціальну експертизу, оцінити наслідки всіх варіантів: виявити наявність фонду часу, необхідних капітальних вкладень для нововведення; оцінити матеріальні стимули учасників нововведення.

Для подолання соціально-психологічних причин опору нововведенню необхідно визначити: можливу реакцію формальних і неформальних груп у колективі; можливості ініціювання змін неформальними лідерами колективу; ціннісні установки і соціально-психологічні традиції персоналу, а також слід передбачити й комплекс заходів із ослаблення інформаційних причин опору науково-педагогічних працівників нововведенням: проаналізувати інформованість колективу працівників щодо сутності варіантів нововведення; оцінити характер і особливості соціальних очікувань персоналу освітніх організацій щодо нововведення; врахувати пропозиції персоналу у зв'язку із запланованим нововведенням, залучити людей до планування змін.

На етапі впровадження важливо, щоб науково-педагогічні працівники бачили переваги від впровадження нововведення. Потрібно постійно інформувати персонал про перебіг впровадження нововведення. На заключному етапі нововведення керівнику доцільно: підвести підсумки нововведення; порівняти підсумки нововведення із запланованими результатами діяльності; проаналізувати перебіг виконання програми впровадження нововведення, причини відхилень; оцінити модифікацію самої організації внаслідок впровадження нововведення.

Управління інноваційними процесами в освітній організації вимагає високого рівня професійної компетентності. Так, на думку Л. Карамушки, управління змінами в організації є одним із важливих напрямків управлінської діяльності менеджерів, який полягає в їх здатності визначати перспективно-інноваційні напрямки діяльності в організації, брати на себе відповідальність за їх реалізацію, сприяти запобіганню та подоланню опору змінам з боку персоналу організації [2].

У процесі управління змінами в організації слід враховувати як негативні аспекти змін (ризики), так і позитивні аспекти змін (можливості) і створювати в організації максимальні умови для реалізації позитивних аспектів змін (можливостей), як для організації загалом, так і для кожного працівника. Для успішного управління змінами в організації слід дотримуватися спеціального алгоритму змін, що передбачає впровадження певних етапів та організаційно-психологічних умов.

Центральною психологічною проблемою в управлінні змінами в організації є проблема профілактики та подолання опору персоналу змінам в організації [2, 5].

Л.М. Карамушкою [5] виокремлено основні умови та етапи успішного управління змінами в системі освіти. Так, основними етапами управління є: здійснення аналізу діяльності освітньої організації і чітке визначення її мети; вироблення концепції введення змін; формування позитивної мотивації до введення змін; експериментальна апробація змін; здійснення моніторингу та надання інформації про результати введення змін; подальше поступове впровадження змін з орієнтацією на конкретний результат. До основних організаційно-психологічних умов управління змінами, які сприяють успішному введенню змін належать: забезпечення психологічної підготовки, згуртованість учасників введення змін; створення необхідних організаційних умов (чіткий розподіл обов'язків; розстановка кадрів; створення умов праці; визначення форм роботи тощо); створення методичних умов (розробка необхідних програм, посібників тощо); психологічне забезпечення змін (надання психологічних консультацій; проведення тренінгів); розробка та

впровадження системи стимулювання учасників ведення змін; орієнтація на конкретний позитивний результат та конкретні часові параметри та ін.

Успішне впровадження будь-якого нововведення залежить від значної кількості психологічних та соціально-психологічних факторів. Істотною передумовою позитивного ставлення до нововведень є спеціально запланована система заходів для підготовки до їх здійснення.

Розрізняють дві категорії стилів керівництва в інноваційній сфері за ознакою цільової орієнтації: орієнтованість на завдання і на співробітників. Керівництво, орієнтоване на співробітників, передбачає створення найсприятливіших умов для творчої праці і використовує методи тісних взаємозв'язків, спільних зусиль персоналу в процесі розробки та впровадження інновацій.

При впровадженні нововведень керівнику навчального закладу необхідно розуміти психологію творчого колективу науково-педагогічних працівників, вміти залежно від ситуації приймати рішення з різних аспектів інноваційного процесу.

При впровадженні нововведень в освітню організацію враховують специфіку функціонування людської психіки, адже будь-які зміни потребують спеціального психологічного забезпечення.

Особливості реагування на інновації залежать від характеру, здібностей, темпераменту людини. Від того, як людина відноситься до нововведення, в якому напрямку зміни впливають на її психіку, залежить ефективність здійснення нововведень в управлінні організацією в цілому та колективом зокрема. На всіх етапах впровадження інновацій колектив повинен бути активним учасником інноваційного процесу.

Реалізація нововведень пов'язана з дією різноманітних психологічних чинників і залежить від того, хто є ініціатором, хто їх підтримує і хто їм протистоїть, як вплине нововведення на життя науково-педагогічних працівників.

Часто впровадження нововведень супроводжується психологічними бар'єрами. Зниження опору та психологічного бар'єру багато в чому залежить від керівництва. Науково-педагогічні працівники мають бути залучені до обговорення змін та отримати інформацію, що зміни будуть поступовими й позитивними.

Психологічні бар'єри – це завершальна фаза формування негативного ставлення до нововведень. Ця фаза розвивається тільки в тому випадку, якщо в процесі здійснення нововведення недостатньо враховуються потреби, інтереси і можливості людини як виконавця інноваційної діяльності.

Дуже важливо володіти інформацією не лише про те, хто з працівників чинить опір змінам в організації, а й з'ясувати, з яких причин вони займають таку позицію. Знання причин, що породили опір змінам, аргументів, що висловлюються при цьому, є найважливішою передумовою його подолання. Для подолання опору змінам використовують різноманітні заходи, а саме: відкрите обговорення ідей (індивідуальні бесіди, виступи перед колективом, проведення конференцій, симпозіумів, семінарів тощо); залучення підлеглих до прийняття управлінських рішень; підтримка працівників (емоційна, матеріальна, професійна тощо), які є активними учасниками процесів, пов'язаних зі змінами; переговори щодо впровадження новинок; аргументоване пояснення прогнозованих переваг від впровадження змін; висунення окремих працівників на більш високі посади; делегування особистості, яка може чинити найбільший опір змінам, провідної ролі в прийнятті рішень про нововведення; маневрування з метою отримання згоди на зміни; примус через погрози (звільнення з роботи, блокування службового росту, підвищення заробітної плати тощо); створення механізму стимулювання працівників за нововведення; реорганізація структури управління тощо.

Успіх нововведення суттєво залежить від підбору виконавців і методів їх стимулювання. Позитивному прийняттю нововведень сприяють також: запроваджена система заходів щодо мотивації пошуково-дослідницької, інноваційної діяльності науково-педагогічних працівників; організований інформаційний супровід пошукової, інноваційної діяльності; розвиток діагностико-прогностичної діяльності з виявлення творчих викладачів; підвищення кваліфікації на розвиток методологічних знань, інноваційних, дослідницьких умінь; проведення моніторингу готовності науково-педагогічних працівників до нововведень; реалізація системи матеріальних заохочень викладачів, які активно беруть участь у впровадженні нововведень; забезпечення інформованості, консультативної допомоги викладачам; створення сприятливого психологічного клімату в організації, колективі та належних умов.

Управління інноваційним процесом вимагає високої професійної компетенції, глибоких спеціальних знань, творчого мислення, значного практичного досвіду.

Будь-яка зміна традиційних методів створює опір у всіх людей, кого ці зміни стосуються. Керівництво організації має таким чином донести інформацію до відома працівників про запровадження нововведень, щоб вони були схвалені, не викликали опору, психологічних бар'єрів. Для цього потрібно, щоб нововведення сприймалися як засіб

усунення відхилень від намічених результатів, до яких прагне організація; здійснювалося розширення можливостей; персонал залучався до прийняття рішень про нововведення, що сприятиме поліпшенню психологічного клімату в колективі. Щоб нововведення не викликали стресових реакцій у персоналу, необхідно здійснювати психологічну підготовку людей до змін.

Отже, для результативної реалізації нововведень, керівництву необхідно: підійти до впровадження відповідально, комплексно, системно; надавати належну увагу прогнозуванню, подоланню опору змінам; визначити: процеси, що впливають на якість освіти та методи забезпечення ефективної роботи; мати модельне уявлення того, що має бути сформовано, чого буде досягнуто в результаті, якою буде реакція колективу; встановити послідовність цих процесів та їх взаємодії; застосовувати заходи, необхідні для досягнення запланованих результатів і постійного поліпшення; створити умови для позитивного ставлення працівників до нововведень; формувати систему зворотного зв'язку під час проведення змін.

Таким чином, запроваджуючи нововведення дуже важливо: залучати до процесу впровадження змін працівників віком до 35–40 років, орієнтуватися на молодий персонал (адже за нашими даними саме молодші науково-педагогічні працівники більш позитивно приймають нововведення). Впроваджувати такі зміни, які б не вимагали значних затрат на навчання працівників; зміни слід проводити так, щоб не руйнувати усталені традиції та цінності, а нові традиції впроваджувати поступово; нововведення необхідно супроводжувати мотиваційними заходами; потрібно стежити за тим, щоб обсяг робіт, пов'язаних зі змінами не перевищував той, що був до змін; повинні бути розроблені чіткі плани проведення змін; проводити зміни доцільно за умов наявності необхідних ресурсів та при наявності задовільних комунікацій для цього; постійно проводити консультації персоналу щодо змін; нововведення не повинні бути пов'язані зі зміною процесу прийняття рішень; зміни можливі лише за умов наявності лідера, який би був їх ініціатором та повів колектив за собою.

Поряд із загальними рекомендаціями щодо впровадження нововведень у вищому навчальному закладі ми розробили психологічну технологію, яка містить інформаційний, діагностичний, стимулюючий і підтримуючий блоки або компоненти роботи, що дасть змогу оптимізувати реалізацію інновацій в освітній організації.

Так, інформаційний блок передбачає знайомство із концепцією нововведень, що базується на наукових підходах та практичному досвіді;

обґрунтування та аргументацію доцільності цих змін та потреби у інноваціях; інформування про заплановані перетворення та аргументацію позитивних наслідків нововведень.

Для оптимізації прийняття нововведень та їх ефективної реалізації важливо проінформувати працівників ВНЗ про зміст нововведень. Це доцільно здійснити у вигляді лекційних занять за наступними темами: Види нововведень у ВНЗ. Система управління якістю як різновид нововведень у вищому навчальному закладі. Цілі СУЯ та її складові. Вплив нововведень на психіку особистості. Типи сприйняття нововведень залежно від індивідуально-психологічних особливостей. Фактори, що сприяють позитивному та негативному прийняттю нововведень. Внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на прийняття нововведень. Опір нововведенням: причини його виникнення та особливості подолання. Складові опору змінам в організації.

Необхідно: надати ґрунтовну, чітку інформацію науково-педагогічним працівникам про нововведення у ВНЗ, запровадження та функціонування системи управління якістю; ознайомити науково-педагогічних працівників із сучасними змінами у вищій школі; поглибити теоретичні та практичні знання з даної проблеми; показати необхідність науково обґрунтованого впровадження нововведень у ВНЗ.

Стимулюючий блок забезпечує формування позитивної мотивації до нововведень. Його завданнями є стимулювання прагнення науково-педагогічних працівників до змін; розвивати діагностико-прогностичну діяльність з виявлення творчих науково-педагогічних працівників, схильних до продукування нових ідей та технологій; створити та організувати роботу диференційованих творчих груп науково-педагогічних працівників, що володіють різною мірою знань з інноватики; забезпечити стимулювання інноваційного пошуку та ін. Він реалізується завдяки визначенню кола фахівців, що характеризуються активністю, ініціативністю, енергійністю, вираженими управлінськими якостями, високим рівнем професіоналізму, які будуть відповідальними за реалізацію нововведень. Ці особи зі сторони адміністрації будуть заохочені як морально, так і матеріально. Методи роботи даного блоку полягають у застосуванні мозкового штурму, методу відсіювання, методу узагальнення ідей, групових дискусій, методу незавершених речень у роботі із науково-педагогічними працівниками ВНЗ.

При впровадженні нововведень велику увагу потрібно звернути на стимули. Доцільно використовувати такі прийоми стимулювання виконавців нововведень: позитивні підкріплення; посилення стимулюючого компонента контролю над діяльністю виконавця. Контроль може

бути обов'язково з елементами навчання. Фактично, стимулюючий ефект повинен передувати безпосередньо діям контролю; звернення особливої уваги на моральне стимулювання, адже воно швидше викликає кращий психологічний ефект, ніж матеріальне. З іншого боку, моральне стимулювання динамічніше, діапазон його ширший; посилення стимулюючої значимості досвіду; стимулювання змістом роботи.

Зазначеним етапам повинна передувати комплексна діагностика готовності організації до змін. Цілі такої діагностики повинні полягати в наступному: виявити і описати структуру та вектори напруги силового поля організаційних перетворень (співвідношення рушійних і стримуючих сил); визначити оптимальну модель управління організаційними змінами; розробити рекомендації (програму) з підготовки до змін з урахуванням масштабу передбачуваних нововведень і готовності до них організації.

Діагностику доцільно здійснювати за наступними напрямками: оцінка персоналу, виявлення співробітників, готових і здатних виконувати роль агентів змін; аналіз формальних каналів комунікацій; виявлення ступеню задоволеності персоналу існуючим станом справ і суб'єктивного сприйняття (усвідомлення) необхідності перетворень; реконструкція неформальної структури організації, виявлення лідерів, їх установок по відношенню до можливих перетворень; виявлення оптимальної схеми формалізації системи управління перетвореннями в організації.

Діагностичний блок передбачає вивчення особистості і колективу, дає змогу визначати психічні стани, рівень знань, умінь і навичок виконавців нововведень, соціально-психологічний клімат, розвиток співробітництва та інших характеристик особистості і колективу. Отримані дані можуть характеризувати ставлення виконавців до нововведень.

Ми пропонуємо використовувати методики, спрямовані на дослідження мотиваційної сфери, типологічних, комунікативних та поведінкових характеристик особистості, а саме: методика діагностики соціально-психологічних установок особистості в мотиваційно-потребнісній сфері (О.Ф. Потьомкіної), методика діагностики реальної структури ціннісних орієнтацій особистості (С.С. Бубнова), діагностика домінуючої стратегії психологічного захисту у спілкуванні (В.В. Бойко), діагностика професійного «вигорання» (К. Маслач, С. Джексон, в адаптації Н.Є. Водоп'янової), індивідуально-типологічний опитувальник (Л.М. Собчик), методика дослідження особистості (FPI – Фрайбурзький

особистісний опитувальник), самооцінка структури темпераменту (за Б.М. Смірновим), опитувальник для оцінки якості життя (Н.Є. Водоп'янової), методика діагностики емоційної спрямованості особистості.

Метою підтримуючого блоку є забезпечення консультативної допомоги окремим учасникам під час впровадження нововведень (подолання стресу, психологічних бар'єрів тощо); створення сприятливого психолого-педагогічного клімату для діяльності новаторів.

Підтримуючий блок реалізується через групові дискусії на теми: «Психологічні якості, що позитивно впливають на запровадження нововведень», «Чому виникає опір нововведенням у ВНЗ», «Характеристика бар'єрів у сприйнятті нововведень», «Причини опору змінам в організації», «Як подолати бар'єри у сприйнятті нововведень».

Метод незавершених речень дає змогу поглибити пізнання себе стосовно сприйняття нововведень у ВНЗ та проаналізувати власні психологічні якості та особистісні характеристики, що можуть впливати на цей процес. Ми пропонуємо наступні теми: «Інновації та нововведення у моєму розумінні – це ...», «Мої побоювання стосовно змін в організації ...», «Наслідки нововведень для мене...», «Мої негативні очікування від нововведень у ВНЗ».

Підтримуючий блок передбачає також індивідуальне психологічне консультування осіб, що потребують такої допомоги у питанні додання психологічних бар'єрів сприйняття нововведень. Саме психологи, в першу чергу, допомагають проаналізувати проблеми особистості, що заважають адаптуватись до змін в організації та здійснюють психологічне забезпечення позитивного сприйняття нововведень у ВНЗ. Метою блоку підтримки, що забезпечується роботою психологів консультативного центру з впровадження нововведень, є розвиток умінь, навичок та особистісних якостей науково-педагогічних працівників для психологічного забезпечення управління нововведеннями у ВНЗ, формування нових якостей і властивостей колективу, адекватних ситуації нововведення.

Висновки. Впровадження інноваційних процесів вимагає високої професійної компетенції, глибоких спеціальних знань, творчого мислення, значного практичного досвіду.

Зміна традиційних методів викликає опір у більшості працівників, кого ці зміни стосуються. Керівники організації мають донести інформацію до відома працівників про запровадження нововведень так, щоб вони були схвалені, не викликали опору, психологічних бар'єрів. Для цього нововведення представляють як засіб усунення відхилень від

намічених результатів, до яких прагне організація; при цьому здійснювалося розширення можливостей, а персонал залучався до прийняття рішень про нововведення, що сприятиме поліпшенню психологічного клімату в колективі. Щоб нововведення не викликали конфліктів чи не провокували стресових реакцій, необхідно використовувати психологічні заходи і здійснювати психологічну підготовку науково-педагогічних працівників до змін в організації. З метою оптимізації процесу прийняття процес прийняття нововведень науково-педагогічними працівниками у вищому навчальному закладі впроваджуються психологічні технології з використанням інформаційних, діагностичних, стимулюючих і підтримуючих психологічних методів. При цьому, також використовуються міні лекції, групові дискусії, групові форми генерування ідей, метод незавершених речень.

Література

1. Організаційні зміни, організаційний розвиток як об'єкти управління. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://infopedia.su/2x28eb.html>
2. Карамушка Л.М. Конкурентоздатність освітньої організації в контексті розвитку організаційної культури: дизайн емпіричного дослідження / Л.М. Карамушка, О.В. Креденцер, К.А. Пенцак: Організаційна та економічна психологія в Україні: сучасні проблеми та перспективи розвитку : матеріали X Ювілейної міжнародної науково-практичної конференції з організаційної та економічної психології. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – С. 20–22.
3. Психологічні особливості віддалених наслідків стресогенних впливів: монографія / М.С. Корольчук, В.М. Корольчук, А.І. Кулаженко та ін. ; за ред. М.С. Корольчука. – Київ : Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 275 с.
4. Нововведення в організації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://bukvar.su/menedzhment/116136-Novovvedeniya-v-rganizacii.html>
5. Карамушка Л.М. Психологія підготовки майбутніх менеджерів до управління змінами в організації: монографія / Л.М. Карамушка, М.В. Москальов. – Київ-Львів : Сполом, 2011. – 216 с.

Лабурцева О.І., професор, доктор економічних наук,
професор кафедри маркетингу та реклами,
Київський національний торговельно-економічний університет

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: НОВІ ВИКЛИКИ ТА ПРІОРИТЕТИ

Потужні процеси глобалізації світової економіки, зумовлені зростанням мобільності людства та стрімким розвитком сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, багаторазово підсилюють взаємозв'язок і взаємозалежність між суб'єктами економічної діяльності, не залишаючи осторонь практично жодного підприємства незалежно від сфери його функціонування. Як підкреслює відомий українській теоретик і практик маркетингу А. О. Длігач, підприємство стикається з проявами інтернаціоналізації та глобалізації на декількох рівнях, зокрема: інтернаціоналізація виробничих та дистрибуційних каналів, до яких залучене підприємство; інтернаціоналізація ринків збуту (конвергенція національних ринків через міграційні процеси та інформатизацію суспільства; розширення підприємством географічних меж цільового ринку); інтернаціоналізація ринкової діяльності [1]. Отже, суттєво розширюється спектр подій, як всередині країни, так і за її межами, які потрібно тримати в полі зору й піддавати аналізу задля забезпечення ринкового успіху, а інколи і самого виживання підприємства.

Ведення бізнесу сьогодні стає набагато більш ризикованим і невизначеним, ніж це було ще кілька років тому; це знаменує настання нової епохи, яку А. Грінспен ([2], 2007 р.), а згодом Ф. Котлер та Дж. А. Касліоне ([3], 2009 р.) визначають як епоху турбулентності – епоху непередбачуваних та швидких змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах підприємства. Це зумовлює необхідність формування нових концепцій та методів управління підприємницькою діяльністю, і насамперед у сфері маркетингу, який забезпечує двосторонній зв'язок між підприємством та зовнішнім середовищем його функціонування.

Загальний напрям зміни підходів до управління бізнесом в умовах зумовленої глобалізацією підвищеної турбулентності наочно ілюструє рис. 1.

	1. Наближення до турбулентності	2. Час зіткнення з турбулентністю	3. Вихід з турбулентності
Традиційний підхід з двома сценаріями (зростання та криза)	<ul style="list-style-type: none"> ● Упевнено вести бізнес «як звичайно», мінімізувати можливість загрози та заспокоювати побоювання співробітників ● Мати точку зору «почекаємо та побачимо» щодо впровадження змін 	<ul style="list-style-type: none"> ● Активно скорочувати витрати за всіма напрямками, включаючи звільнення ● Відмовитись від нових проєктів, досліджень і розробок нової продукції, від придбань інших компаній 	<ul style="list-style-type: none"> ● виправити припущені помилки, зменшитись, щоб стати прибутковим, та намагались перебудувати бізнес (відносини з покупцями, співробітниками та іншими зацікавленими особами)
Новий підхід до управління в умовах турбулентності	<ul style="list-style-type: none"> ● Впроваджувати нову стратегічну поведінку у ключові операції та функції для захисту основного бізнесу та ринків і зростати за рахунок слабких менш підготовлених конкурентів 	<ul style="list-style-type: none"> ● Розширювати свої ресурси та включати всіх стратегічно зацікавлених осіб до списку своїх партнерів для гарантування успіху ● Поглинати конкурентів, залучати нові таланти та знаходити додаткові ресурси для захисту і розвитку основного бізнесу 	<ul style="list-style-type: none"> ● Зберігати постійний стабільний (стійкий) рух уперед ● Рухатись цілеспрямовано та обдуманно до зростання на відміну від конкурентів

Рис. 1. Управління в умовах турбулентності (за [3, с. 60])

Якщо ж розглядати сутність нової стратегічної поведінки саме у сфері маркетингового управління, то за результатами аналізу численних наукових публікацій та досвідупрактичної діяльності підприємств основними пріоритетами такої поведінки слід визнати:

- дотримання принципів пануючої в сучасному світі концепції стійкого розвитку, яка стосовно маркетингової діяльності інтерпретується як концепція соціально-етичного маркетингу;
- запровадження формалізованого ризик-менеджменту в маркетингу;
- адаптацію ключових інструментів маркетингового управління для підвищення стабільності підприємства в умовах хаотичних змін.

Дотримання принципів концепції стійкого розвитку. Сучасні стратегічні пріоритети маркетингової діяльності згідно концепції сталого розвитку систематизовано в табл. 1.

Таблиця 1

**Стратегічні пріоритети маркетингової діяльності
в умовах сталого розвитку ***

Складові комплексу маркетингу «4P»/»4C»	Складові концепції сталого розвитку		
	Економічна	Соціальна	Екологічна
Товар / Цінність для споживача (Product / Customer Value)	Інноваційні високотехнологічні товари; латеральний маркетинг	Задоволення індивідуалізованих потреб споживачів	Безпечність в процесі створення, експлуатації та після утилізації
Ціна / Витрати для споживача (Price / Cost)	Гнучке диференційоване ціноутворення як засіб максимізації прибутку	Гнучке диференційоване ціноутворення як засіб задоволення індивідуальних потреб споживачів	Незначне підвищення або зниження цін на екологічні товари
Збут / Зручність купівлі (Place / Convenience)	Мінімізація витрат на досягнення цілей збуту; утримання існуючих покупців замість залучення нових	Формування довготривалих взаємовигідних відносин з торговими посередниками та покупцями	Створення спеціалізованих точок продажу екологічних товарів
Просування / Комунікація (Promotion / Communication)	Низьковитратні засоби комунікації	Зміщення акценту з реклами та стимулювання збуту на паблік рилейшнз та прямий маркетинг, індивідуальні інтерактивні комунікації, дотримання етики	Зміщення акценту з друкованих носіїв реклами на електронні

* Джерело: складено автором.

Зауважимо, що суспільство більш зацікавлено у зовнішніх ефектах впровадження концепції сталого розвитку та, відповідно, соціально-етичного маркетингу, тоді як бізнес – у внутрішніх. Це означає, що зовнішні ефекти – економічний добробут населення в цілому, дотримання соціальної справедливості та етичних норм, безпека користування товарами/послугами та захист навколишнього середовища – враховуються керівництвом підприємства не з альтруїстичних позицій, а лише тією мірою, якою можуть сприяти укріпленню позицій підприємства. Ю.В. Робул слушно стверджує, що маркетинг з точки зору управління витратами та системи управлінського обліку є класичним центром витрат. Для того, щоб маркетинг сприяв зростанню вартості бізнесу, він повинен забезпечити механізм повернення витрат на себе у вигляді додаткового доходу, і цим механізмом повинен стати брендинг. Іншими словами, підприємство інвестує у створення та розвиток бренду з тим, щоб у майбутньому ці інвестиції перетворилися на нематеріальний актив у вигляді бренду, який може бути значним елементом у вартості компанії та забезпечує додаткові прибутки за рахунок преміального ціноутворення та/або підвищеного попиту на брендovanу продукцію порівняно з її небрендowanими аналогами [4]. В свою чергу, дотримання концепції сталого розвитку в сучасних умовах, зі свого боку, виступає потужним інструментом формування іміджу і забезпечення привабливості бренду.

Запровадження формалізованого ризик-менеджменту в маркетингу. Зростання рівня невизначеності в глобальному маркетинговому середовищі об'єктивно вимагає підвищеної уваги до аналізу причин невизначеності і розробки заходів, що підвищують стійкість підприємства до її небажаних наслідків. Це може бути забезпечено впровадженням формалізованої системи ризик-менеджменту для управління ризиками в маркетингу.

Система ризик-менеджменту передбачає наявність об'єкта, суб'єкта й мети управління. Об'єкт ризику – система, умови функціонування та ефективність якої наперед точно невідомі; суб'єкт ризику – особа або організація, що несе відповідальність за управління ризиками. Що до мети управління ризиками, то вона має полягати не в тому, щоб уникати будь-якого ризику, і не в тому, щоб рішуче приймати будь-який ризик без попереднього аналізу; метою є забезпечення найкращого з точки зору даного економічного суб'єкта співвідношення між сподіваним результатом маркетингової діяльності та рівнем ризику.

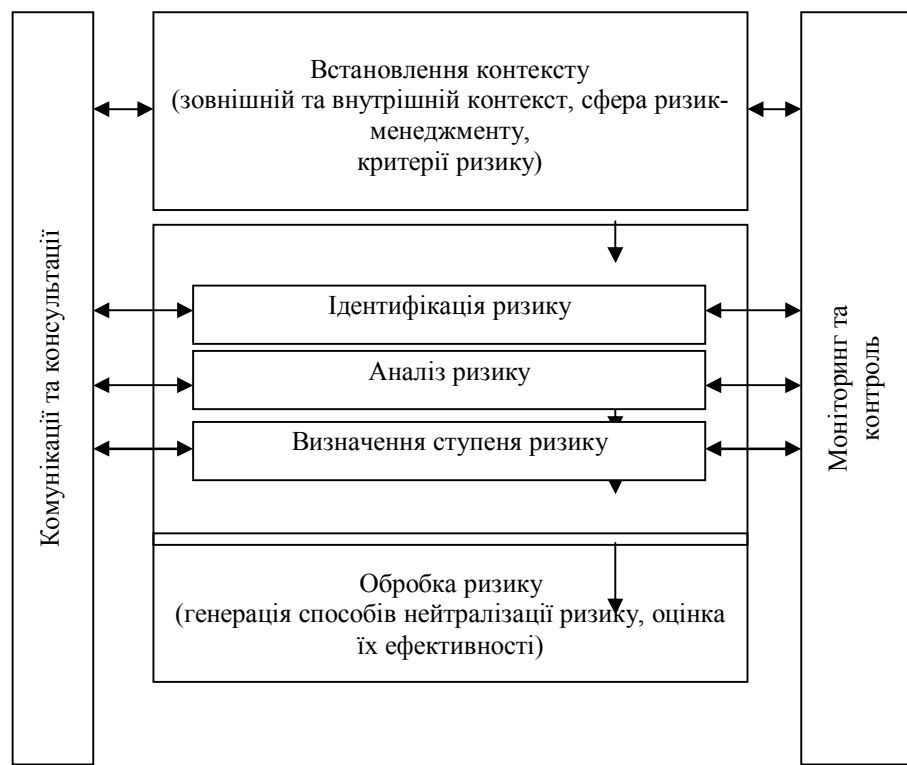


Рис. 2. Етапи процесу управління ризиками (за матеріалами [5])

На нашу думку, основні етапи процесу ризик-менеджменту в маркетингу доцільно виділяти згідно рекомендаціям Міжнародного стандарту ISO 31000:2009 «Ризик менеджмент – Принципи та рекомендації» [5]. Це такі етапи, як: консультації і комунікації; встановлення контексту; оцінка ризику; обробка ризику; моніторинг та контроль (рис. 2). Проте, методичний інструментарій, що використовується на окремих етапах даного процесу, має бути максимально адаптований саме до контексту маркетингової діяльності.

Зупинимось докладніше на методичному інструментарії, що застосовується на етапах оцінки та обробки ризиків.

Оцінка ризику – це процес, який в свою чергу складається з ідентифікації, аналізу та визначення ступеня ризику.

Ідентифікація – це процес знаходження, розпізнавання й опису ризику. Для ідентифікації маркетингових ризиків можуть бути використані такі методи: фактографічні (аналіз контрольних листів, аналіз

експериментальних даних, аналіз даних і подій, що відбулися в минулому); експертні (мозковий штурм, структуровані інтерв'ю, метод Дельфі, аналіз сценаріїв); індуктивні (попередній аналіз небезпек PHA (Preliminary Hazard Analysis), аналіз небезпеки і працездатності HAZOP (Hazard and Operability Study), аналіз небезпеки та критичних контрольних точок HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points), причинно-наслідковий аналіз «що, якщо...» SWIFT (Structured what-if technique), аналізу впливу на бізнес BIA (Business Impact Analysis), причинно-наслідковий аналіз з побудовою деревоподібної схеми або діаграми Ісікави тощо).

Аналіз ризику являє собою процес розуміння природи ризику і визначення рівня ризику залежно від його основних компонент (величини втрат, ймовірності втрат та незахищеності від втрат). Методи аналізу ризиків поділяють на: якісні (визначають наслідки, ймовірність та сукупний рівень ризику за шкалою «низький», «середній», «високий»); напівкількісні, або змішані (передбачають використання числових шкал для оцінки наслідків та їх ймовірності; інтегральні показники ризику визначають або шляхом підсумовування балів, набраних за окремими напрямками оцінки, або як середньозважену величину); кількісні (передбачають оцінювання практичної значимості і вартості наслідків, їх ймовірності та отримання значення рівня ризику в певних одиницях, встановлених при розробці системи маркетингового ризик-менеджменту). Найчастіше у кількісному аналізі ризиків застосовуються такі показники, як:

- ймовірність втрат; показує сукупну ймовірність того, що фактичний результат маркетингової діяльності виявиться менше наперед заданого бажаного результату;

- математичне сподівання втрат; може розраховуватися як абсолютне (сума добутків можливих втрат кожного розміру на ймовірність їх настання) або відносне (відношення абсолютного математичного сподівання втрат до бажаного результату у відсотках);

- середньоквадратичне відхилення результату, варіація результату, семіквадратичне відхилення результату (враховує лише негативні відхилення), семіваріація.

Визначення ступеня ризику – це процес порівняння результатів аналізу ризику з критеріями ризику для з'ясування, чи можна прийняти ризик, чи необхідна його попередня обробка; також визначається пріоритетність обробки окремих ризиків. Одним з найбільш відомих методів визначення ступеня ризику є побудова кривої ризику з зазначенням ймовірності потрапляння фінансового результату бізнес-діяльності

до певних зон (безризикової, припустимого, критичного та катастрофічного ризику).

Обробка ризику являє собою циклічний процес: прийняття рішення, чи є існуючий ризик припустимим; якщо ризик є неприпустимим, генерація можливого способу його нейтралізації; оцінка ефективності нейтралізації ризику. Обробка ризику може модифікувати існуючі ризики, а також створювати нові ризики замість існуючих.

Способи обробки, або нейтралізації, ризику можуть передбачати: уникнення ризику (не розпочинати або не продовжувати діяльність, що призвела до ризику); прийняття на себе ризику або підвищення його рівня, щоб вивчити ситуацію та скористатися можливістю; видалення джерела ризику; зміна імовірності; зміна наслідків; розподіл ризику з іншою стороною або сторонами; збереження ризику за наявності повної інформації [5].

Способи нейтралізації ризику поділяють на дві групи: профілактика (зменшення негативних наслідків випадкових подій до їх настання) та страхування (коригування наслідків після настання випадкових подій) [6].

До заходів профілактики ризиків належать: відмова від ризику; мінімізація ризику (величини або імовірності втрат; наприклад, впровадження автоматизованої системи обліку зменшує імовірність крадіжок товарів); диверсифікація (розширення переліку напрямів діяльності; наприклад, диверсифікація асортименту підприємства, диверсифікація постачальників ресурсів тощо); лімітування (встановлення різного роду нормативів; наприклад, мінімального розміру страхових запасів готових товарів); трансферт ризику (передавання ризику іншим особам або організаціям; наприклад, передавання підприємством проведення маркетингових досліджень або розробки рекламної кампанії спеціалізованим агентствам); хеджування (будь-яка схема, що дозволяє виключити або зменшити ризик операцій купівлі-продажу за рахунок фіксації певного рівня цін; засіб зменшення ризику шляхом укладання протилежної угоди; в Україні здійснюється лише на валютних ринках).

Страхування ризиків, в свою чергу, може бути зовнішнім (у страхових компаніях) або внутрішнім (за рахунок передбачення штрафних санкцій при укладанні договорів; за рахунок «премії за ризик», тобто участі лише в тих проектах, де співвідношення доходу і ризику є прийнятним з точки зору керівників підприємства; за рахунок формування фінансових резервів на випадок непередбачених обставин).

Застосування сучасного методичного інструментарію управління ризиками дозволяє суттєво підвищити якість маркетингових управлінських рішень, що приймаються в умовах неповної інформації.

Адаптація інструментів маркетингового управління для підвищення стабільності підприємства в умовах невизначеності. В умовах посиленої турбулентності в глобальному маркетинговому середовищі кожне підприємство постає перед необхідністю докорінного перегляду своєї маркетингової політики та інструментів. У випадку, якщо цього не буде зроблено, зміни ринкової ситуації можуть виявитися абсолютно несподіваними для підприємства, що може поставити під загрозу саме його подальше існування.

Ф. Котлер та Дж. А. Касліоне виокремлюють низку пріоритетних напрямів адаптації інструментарію маркетингового управління до функціонування в умовах підвищеної турбулентності, розподіляючи ці напрями на дві групи: стратегічні та оперативні [3, с. 153-164].

Стратегічні маркетингові пріоритети в умовах турбулентності:

- захистити частку ринку підприємства в існуючих сегментах ринку від атак конкурентів;
- агресивно намагатися збільшити частку ринку в цих сегментах за рахунок конкурентів, які послаблені кризою;
- більш ретельно досліджувати споживачів, оскільки їх потреби і бажання швидко змінюються;
- шукати можливостей збільшити або як найменше не скорочувати маркетинговий бюджет підприємства; можливо, перерозподілити на існуючі сегменти ринку кошти, що були передбачені на захоплення нових сегментів;
- концентрувати увагу на створенні відчуття захищеності та безпеки у споживачів та на просуванні стійких, важливих основних цінностей, що їх пропонує підприємство;
- швидко вносити зміни до діючих програм маркетингу, зокрема відмовлятися від програм, які не забезпечують очікуваної ефективності;
- не надавати знижок на найкращі бренди, оскільки це підірве перспективи їх подальшого існування та прибутковості; краще вивести на ринок за нижчою ціною дещо спрощений бренд-аналог, який по проходженні періоду турбулентності можна буде вилучити з асортименту;
- зберігати все сильне (бренди, товари та послуги, канали збуту та комунікацій тощо) й позбавлятися слабкого.

Пріоритети оперативної маркетингової діяльності в умовах турбулентності:

- маркетингові дослідження: не відмовлятися повністю від проведення досліджень, оскільки поведінка споживачів суттєво змінюється; проте, ймовірно, слід відкласти найбільш масштабні, тривалі і дорогі дослідницькі проекти;

- продукція: позбавитися продуктів, що продаються повільно і є малоприбутковими; натомість запропонувати дещо спрощені версії популярних товарів за нижчою ціною;

- виведення нової продукції: не відмовлятися зовсім від товарних інновацій, але надавати пріоритет тим, які орієнтовані на вирішення проблем, що постають перед споживачами саме в умовах кризи; інновації, для яких потрібен сприятливий стан ринку, слід відкласти;

- послуги: надавати перевагу продажу супутніх послуг не «у пакеті» з продуктом, а за окрему ціну за бажанням покупця; криза створює привід переглянути перелік послуг, що надаються, та заново оцінити їх необхідність для споживачів та прибутковість для бізнесу;

- реклама: доцільно відмовитись від телевізійної реклами, особливо якщо вона є такою, що нагадує, і не несе актуальної корисної для споживачів інформації; також слід переглянути витрати на такі засоби інформування, як газети, журнали, радіо та білборди, особливо на більш слабких територіальних сегментах ринку; натомість безперечний пріоритет надається цифровим засобам інформування та комунікації, які можуть бути дуже креативними, забезпечують можливості чіткого таргетингу та оцінки ефективності комунікацій та є відносно найбільш дешевими;

- ціни: майже завжди краще навіть в період кризи не знижувати ціну, оскільки це може зашкодити іміджу бренду, а запропонувати більше додаткових переваг (супутніх послуг, гарантій) за ту саму ціну; якщо це не спрацює, можна знизити ціну за умови зменшення стандартного пакету додаткових переваг;

- прибутки: стежити за тим, щоб рівень прибутковості як співвідношення між ціною й витратами не зменшувався при виведенні на ринок спрощених версій товару; тримати під жорстким контролем надання знижок та інших пільг клієнтам торговим персоналом компанії та посередниками; постійно здійснювати моніторинг цінової чутливості споживачів, яка в умовах кризи може суттєво змінюватися;

- дистрибуція: на відміну від інших напрямів маркетингової діяльності, в період кризи не варто відмовлятися від співпраці навіть зі слабкими торговими посередниками, тому що кожний посередник – це додаткові продажі продукції підприємства; основні зусилля потрібно спрямувати на мотивування посередників та допомогу їм у просуванні продукції.

Окремим блоком пріоритетів оперативної маркетингової діяльності в умовах турбулентності Ф. Котлер та Дж. А. Касліоне виділяють оперативні питання, що постають перед відділом збуту. Для того, щоб команди збуту в умовах посиленої турбулентності адекватно сприйняли виклик й забезпечили зростання продажів, доречно дотримуватися таких рекомендацій [3, с. 164-168]:

- наблизитися до клієнтів; торговому персоналу підприємства необхідно якнайчастіше особисто зустрічатися і спілкуватися з клієнтами, намагаючись відчувати зміни їх настроїв і задоволеності;

- підтримувати командний дух, забезпечувати можливість спілкування торгового персоналу з керівником відділу збуту, менеджерами з продажів та безпосередньо між собою з метою обміну досвідом, розпізнавання проблем і розробки способів їх вирішення;

- не піддаватися тиску заради укладання умови на будь-яких, навіть не вигідних для підприємства, умовах;

- шукати нові шляхи мотивування команд з продажів, починаючи від дружніх, доброзичливих напутніх порад керівника і до проведення різноманітних професійних конкурсів і змагань;

- цілі щодо продажів мають бути ретельно виваженими – ані демотивуюче низькими, ані недосяжними;

- захищати фіксовану частину заробітної плати збутового персоналу (решта заробітної плати визначається як відсоток від продажів) з метою забезпечення відчуття персоналом захищеності в складних кризових умовах.

Вище розглянуто основні види маркетингової діяльності, які потребують перегляду в умовах спричиненої глобалізацією підвищеної турбулентності і можуть допомогти зекономити кошти (маркетингові дослідження, асортимент продукції, послуги, реклама, ціноутворення, дистрибуція та збут). Всі ці види діяльності взаємопов'язані, і тому будь-які скорочення в одному з них можуть позначитися на інших. Тому кожному підприємству потрібно виробити своє унікальне бачення того,

які стратегічні і оперативні маркетингові реакції є для нього можливими під час кризи, особливо тривалої кризи. Крім того, підприємству необхідно спрогнозувати можливі альтернативні сценарії розвитку подій в глобалізованому середовищі та визначитися з варіантами адекватного реагування на кожний з таких сценаріїв.

Підсумовуючи, зауважимо, що в умовах глобалізації ведення бізнесу стає дедалі більш ризикованим і невизначеним, що висуває додаткові вимоги до концепцій і методів управління, що їх застосовує підприємство, зокрема у сфері маркетингу. Основними пріоритетами змін сутності маркетингової діяльності в умовах глобалізації визнано: дотримання принципів пануючої в сучасному світі концепції стійкого розвитку; запровадження формалізованого ризик-менеджменту в маркетингу; адаптацію ключових інструментів маркетингового управління для підвищення стабільності підприємства в умовах хаотичних змін. Застосування розглянутих вище теоретико-методичних підходів до забезпечення означених пріоритетів дозволить суттєво підвищити стійкість маркетингової діяльності підприємств до нових викликів сучасного глобалізованого світу.

Література

1. Длигач А.А. Системно-рефлексивный маркетинг : монография / А.А. Длигач. – Київ : Алерта, 2014. – 400 с.
2. Greenspan A. The Age of Turbulence: Adventures in a New World. – New York, Penguin, 2007.
3. Котлер Ф. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф. Котлер, Дж.А. Касліоне. – Київ : Хімджест, ПЛАСКЕ, 2009. – 208 с.
4. Робул Ю. В. Маркетинг, орієнтований на вартість, як інструмент сталого розвитку підприємств / Ю. В. Робул // Механізм регулювання економіки. – 2009. – №. 2. – С. 142–146.
5. ISO 31000 – Менеджмент ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.iso.org/iso/ru/iso31000>.
6. Лабурцева О.І. Управління маркетинговими ризиками торговельних підприємств / О.І. Лабурцева // Економіка України. – 2016. – № 4. – С. 79–91.

Мітяєва Т.Л., канд.екон.наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та реклами,
Київський національний торговельно-економічний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО НАБОРУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні тенденції, що мають місце в економіці України, обумовлені підвищеним динамізмом маркетингового середовища, зміщенням акцентів уваги у бік кінцевого споживача з метою задоволення його вимог та потреб, загостренням конкурентної боротьби між вітчизняними і зарубіжними підприємствами, глобалізацією макроекономічних процесів та інформатизацією управлінської діяльності, вимагають від підприємств пошуку адекватних механізмів реагування на зміни. У зв'язку з цим для забезпечення стратегічного розвитку підприємствам необхідно значну увагу приділяти розробці маркетингових стратегій, а також своєчасній їх оптимізації та підвищенню їх якості.

Питання розробки та реалізації стратегій висвітлені у багатьох роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких І. Ансофф, Г. Ассель, Г. Багієв, Л. Балабанова, І. Бойко, В. Веснин, А. Войчак, М. Володькіна, А. Гапоненко, С. Гаркавенко, Д. Дей, С. Ілляшенко, Г. Кіндрацька, О. Ковтун, Ф. Котлер, Н. Куденко, С. Кузнецова, Ж.-Ж. Ламбен, М. Мак-Дональд, А. Матанцев, В. Немцов, В. Парахіна, В. Пелішенко, Ю. Петруня, Л. Прокопчук, К. Редченко, А. Старостіна, О. Сумець, Р. Фатхутдінов, П. Чевертон, З. Шершньова.

Проте, у більшості робіт розглядаються лише окремі аспекти маркетингових стратегій. Більшість авторів не розглядають питання розробки маркетингових стратегій на різних рівнях стратегічного управління (корпоративному, бізнес-рівні і функціональному). В сучасній економічній літературі немає єдиної точки зору щодо сутності маркетингових стратегій розвитку підприємства, їх місця в системі управління підприємством, а проблеми оптимізації маркетингових стратегій розвитку підприємства сучасними вченими недостатньо досліджено.

Вищезазначене обумовлює необхідність обґрунтування концептуальних основ розробки, реалізації та оптимізації маркетингових стратегій розвитку підприємства, що свідчить про актуальність даного дослідження.

Метою даного дослідження є розробка маркетингових стратегій розвитку підприємств та рекомендацій щодо їх оптимізації.

Об'єктом дослідження є процес розробки та реалізації маркетингових стратегій розвитку підприємств.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та прикладні засади оптимізації маркетингових стратегій розвитку підприємств.

Дослідження проведено на основі використання теоретико-методологічної та інформаційної бази, основу якої складають закони та нормативні акти України; наукові роботи сучасних вчених з питань стратегічного маркетингу, стратегічного менеджменту, маркетингу, менеджменту, економіки; статистична та бухгалтерська звітність підприємств; дані Державного комітету статистики України; матеріали періодичних видань; ресурси Internet.

Трансформаційні процеси, що відбуваються на сучасному етапі, обумовлюють необхідність приділяти більше уваги стратегічному розвитку підприємства. У зв'язку з цим об'єктивно необхідним є удосконалення маркетингових стратегій розвитку підприємства, що передбачає як розробку стратегічного набору так і оптимізацію маркетингових стратегій розвитку підприємства.

Стратегічний набір розвитку підприємства являє собою сукупність узгоджених між собою маркетингових стратегій розвитку підприємства різних рівнів. Він повинен охоплювати корпоративні стратегії, бізнес-стратегії та функціональні стратегії (рис. 1.1).

Корпоративні стратегії розвитку повинні базуватись на результатах моніторингу маркетингового потенціалу стратегічного розвитку підприємства. В першу чергу вони повинні враховувати маркетингові можливості стратегічного розвитку підприємства та насамперед ґрунтуватись на результатах оцінки шансів його стратегічного розвитку, що здійснюється за двома параметрами: привабливість сфери діяльності та сила бізнесу. Модифікована матриця оцінки шансів стратегічного розвитку підприємств (рис. 1.2) дозволяє визначити корпоративну стратегію розвитку підприємства серед чотирьох стратегічних альтернатив: стратегія переорієнтації або згортання бізнесу (якщо шанси відсутні), стратегія захисту позицій (якщо шанси стратегічного розвитку підприємства є консервативними), стратегія стабілізації (якщо шанси високого ризику) та стратегія розвитку (якщо у підприємства гарні шанси).

Для проведення досліджень було обрано супермаркет м.Харкова ТОВ «МЕТРО кеш енд кері Україна».

Результати оцінки шансів стратегічного розвитку підприємств свідчать про те, що для досліджуваного підприємства доцільною є стратегія розвитку (табл. 1.1).



Рис. 1.1. Принципова схема стратегічного набору розвитку підприємства

		Сила бізнесу	
		низька	висока
Привабливість сфери діяльності	висока	Шанси відсутні (стратегія переорієнтації або згорання бізнесу)	Консервативні шанси (стратегія захисту позицій)
	низька	Шанси високого ризику (стратегія стабілізації)	Гарні шанси (стратегія розвитку)

Рис. 1.2. Модифікована матриця оцінки шансів стратегічного розвитку підприємств

Таблиця 1.1

**Рекомендовані корпоративні стратегії розвитку підприємства
в залежності від його шансів для стратегічного розвитку**

Шанси для стратегічного розвитку	Підприємства	Рекомендована корпоративна стратегія	Стратегічні заходи
Гарні шанси	ТОВ «Метро кеш енд Кері Україна»	Стратегія розвитку	<ul style="list-style-type: none"> ○ розвиток збутової мережі; ○ пошук нових сегментів ринку; ○ освоєння нових географічних районів; ○ впровадження інновацій

Також для визначення корпоративної стратегії розвитку підприємства слід використовувати матрицю Г.Дея, яка дозволяє визначити стратегічний напрямок розвитку підприємства. Згідно цієї матриці стратегія розвитку є доцільною для ТОВ «Метро кеш енд Кері Україна» (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Рекомендовані корпоративні стратегії розвитку підприємства
за матрицею Г. Дея**

Підприємство	Рекомендована корпоративна стратегія	Стратегічні заходи
ТОВ «Метро кеш енд Кері Україна»	<i>Стратегія розвитку</i>	<ul style="list-style-type: none"> ○ розвиток сильних сторін; ○ посилення слабких сторін; ○ збільшення ринкової частки підприємства; ○ інвестиції в прибуткові сегменти; ○ підвищення прибутковості за рахунок підвищення продуктивності; ○ пошук нових привабливих сегментів; ○ зайняття лідируючих позицій; ○ посилення конкурентних переваг

Для визначення характеру стратегічного розвитку підприємства необхідно враховувати рівень маркетингового потенціалу стратегічного розвитку підприємства та концептуальний характер маркетингового управління, оскільки ці параметри є визначальними для забезпечення результативності маркетингового управління стратегічним розвитком підприємства. Розроблена нами матриця (рис. 1.3) дозволяє обрати корпоративну маркетингову стратегію розвитку підприємства на основі зазначених вище параметрів.

		Рівень маркетингового потенціалу стратегічного розвитку		
		високий	середній	низький
Концептуальний характер маркетингового управління	стратегічне динамічне бачення	Стратегія інтенсивного зростання ТОВ «Метро кеш енд Кері Україна»	Стратегія обмеженого зростання	Стратегія диверсифікації
	стратегічне бачення	Стратегія зростання	Стратегія вибіркового зростання	Стратегія інтеграції
	стратегічний опортунізм	Стратегія стабілізації	Стратегія стабілізації	Стратегія скорочення

Рис. 1.3. Рекомендована матриця вибору корпоративної маркетингової стратегії розвитку підприємства

Стратегія інтенсивного зростання рекомендується для ТОВ «Метро кеш енд Кері Україна». Стратегічні заходи, необхідні для реалізації корпоративних маркетингових стратегій розвитку підприємств, наведені в таблиці 1.3.

**Рекомендовані корпоративні маркетингові стратегії
розвитку підприємства**

Підприємство	Рекомендована корпоративна стратегія	Стратегічні заходи
ТОВ «Метро кеш енд Кері Україна»	<i>Стратегія інтенсивного зростання</i>	<ul style="list-style-type: none"> ○ вихід на нові сегменти ринку; ○ розширення збутової мережі; ○ активне впровадження інновацій; ○ підвищення рівня кваліфікації персоналу; ○ посилення маркетингової активності підприємства; ○ зміцнення конкурентних переваг; ○ проведення відповідних стратегічних змін; ○ займання лідируючої позиції на ринку;

Бізнес-стратегії розвитку підприємства є засобом реалізації корпоративної стратегії розвитку підприємства. Бізнес-стратегії розвитку підприємства охоплюють конкурентні стратегії і продуктово-ринкові стратегії (управління взаємовідносинами з цільовим ринком).

Результативність конкурентних стратегій безпосередньо впливає на конкурентоспроможність підприємства, на стійкість конкурентних переваг підприємства, на вибір методів ведення конкурентної боротьби і обумовлюють конкурентну позицію підприємства у довгостроковій перспективі.

Характер конкурентних стратегій доцільно визначати за допомогою розробленої нами матриці (рис. 1.4), яка передбачає проведення аналізу за двома напрямками: аналіз конкурентної позиції підприємства і оцінку конкурентних переваг підприємства.

Для підприємства ТОВ «Метро кеш енд Кері Україна» доцільними є наступальні конкурентні стратегії. Рекомендовані конкурентні стратегії представлено в таблиці 1.4.

Продуктово-ринкові стратегії мають особливе значення у стратегічному наборі підприємства, оскільки ці стратегії спрямовані на управління взаємовідносинами з покупцями, а, отже, від їх результативності залежить успіх підприємства на ринку. Рекомендовані маркетингові стратегії управління взаємовідносинами з покупцями розроблено на основі оцінки результативності взаємовідносин підприємств з покупцями і наведено в таблиці 1.5.

Підприємство ТОВ «Метро кеш енд Кері Україна» знаходиться в зоні виправданої активності по відношенню до покупців, тому доцільною є стратегія нарощування.

Функціональні стратегії розвитку підприємства охоплюють маркетингові товарні, маркетингові цінові, маркетингові збутові, маркетингові комунікаційні, кадрові та інноваційні стратегії. Обираючи функціональні стратегії розвитку підприємства слід враховувати рівень маркетингової активності підприємства та рівень досягнення цілей підприємства. Для цього доцільно використовувати розроблену нами матрицю (рис. 1.5).

		Конкурентні переваги підприємства		
		значні	помірні	незначні
Конкурентна позиція підприємства	міцна	Наступальна стратегія ТОВ «Метро кеш енд Кері Україна»	Наступальна стратегія	Наступально-оборонна стратегія
	задовільна	Наступальна стратегія	Наступально-оборонна стратегія	Оборонна стратегія
	слабка	Наступально-оборонна стратегія	Оборонна стратегія	Оборонна стратегія

Рис. 1.4. Рекомендована матриця визначення характеру конкурентних стратегій підприємства

Таблиця 1.4

Рекомендовані конкурентні стратегії для підприємств

Підприємство	Рекомендований характер конкурентних стратегій	Рекомендовані конкурентні стратегії
ТОВ «Метро кеш енд Кері Україна»	<i>Наступальні стратегії</i>	<ul style="list-style-type: none"> ○ стратегія захоплення ринку; ○ стратегія захисту ринку; ○ стратегія захисту позицій; ○ стратегія підвищення ринкової частки; ○ стратегія активної оборони; ○ стратегія нових пропозицій; ○ стратегія флангової оборони;

Таблиця 1.5

Рекомендовані бізнес-стратегії взаємовідносин підприємств з покупцями

Результативність взаємовідносин з покупцями	Підприємство	Рекомендована бізнес-стратегія	Стратегічні заходи
<i>Виправдана активність підприємства по відношенню до покупців</i>	ТОВ «Метро кеш енд Кері Україна»	<i>Стратегія нарощування</i>	<ul style="list-style-type: none"> ○ підвищення рівня інформованості покупців; ○ залучення нових покупців; ○ активізація комунікаційної політики підприємства; ○ підвищення прихильності і задоволеності покупців;

		Рівень маркетингової активності підприємства		
		високий	середній	низький
Рівень досягнення цілей підприємства	високий	Підтримка рівня маркетингової активності	Підтримка рівня маркетингової активності	Удосконалення маркетингової політики
	середній	Підтримка рівня маркетингової активності ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна»	Удосконалення маркетингової політики	Посилення маркетингової активності
	низький	Удосконалення маркетингової політики	Посилення маркетингової активності	Посилення маркетингової активності

Рис.1.5. Рекомендована матриця обґрунтування функціональних стратегій розвитку підприємства

Розроблені маркетингові стратегії розвитку для досліджуваного підприємства, що включають корпоративні стратегії, бізнес-стратегії та функціональні стратегії, дозволяють сформулювати для підприємства стратегічний набір розвитку (рис. 1.6).

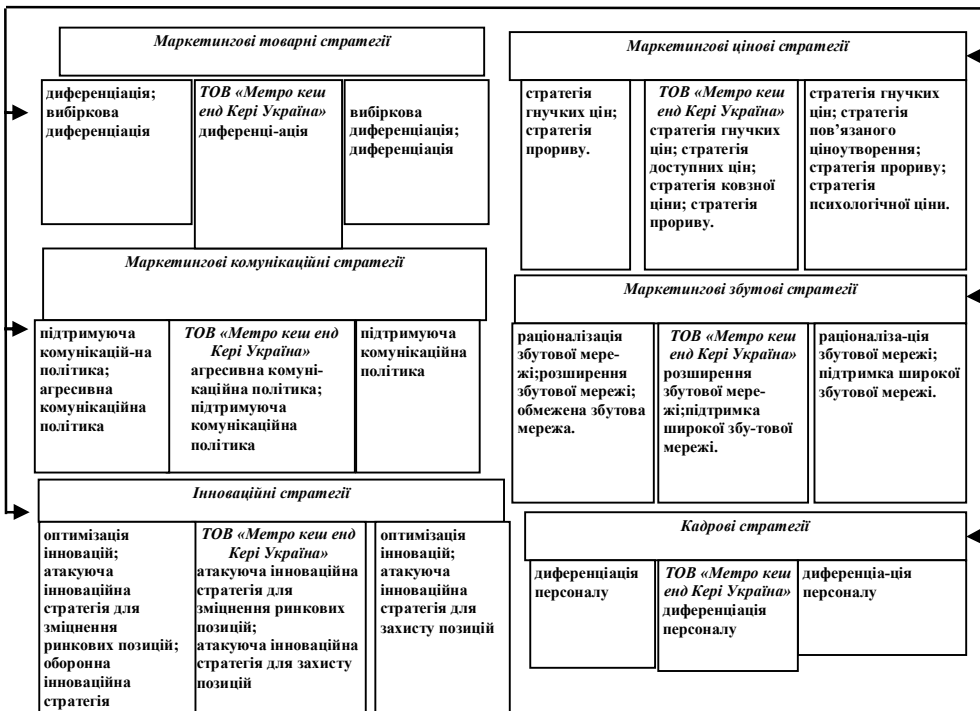


Рис. 1.6. Рекомендований стратегічний набір розвитку для підприємств

Реалізація розроблених маркетингових стратегій розвитку підприємства дозволить досліджуваному підприємству посилити свої ринкові позиції, однак, слід враховувати, що стратегія розробляється на певний проміжок часу, і її слід корегувати.

Отже, для оптимізації маркетингових стратегій розвитку підприємств доцільно використовувати розроблені нами матриці: матрицю вибору корпоративної маркетингової стратегії розвитку підприємства (за показниками: рівень маркетингового потенціалу стратегічного розвитку підприємства та концептуальний характер маркетингового управління), згідно якої обрано стратегію інтенсивного зростання; матрицю визначення характеру конкурентних стратегій (за показниками: конкурентна позиція підприємства і конкурентні переваги підприємства), за допомогою якої визначено, що для підприємства ТОВ «МЕТРО кеш енд Кері Україна» доцільною є наступальна конкурентна стратегія; матрицю результативності взаємовідносин підприємств з клієнтами (за показниками: привабливість клієнтів і позиція підприємства по відношенню до клієнтів), на основі якої обрано стратегію нарощування; матрицю обґрунтування функціональних стратегій розвитку підприємства (за показниками: рівень досягнення цілей підприємства і рівень маркетингової активності підприємства), за допомогою якої визначено, що функціональні стратегії розвитку мають бути спрямовані на підтримку рівня маркетингової активності досліджуваного підприємства.

Підвищенню якості маркетингових стратегій розвитку підприємств буде сприяти проведення систематичних досліджень маркетингових стратегій за запропонованими напрямками: моніторинг маркетингового потенціалу стратегічного розвитку підприємств, діагностика якості маркетингових стратегій розвитку підприємств та бенчмаркінг результативності реалізації маркетингових стратегій розвитку підприємств.

Література

1. Анурин В.Ф. Маркетинговые исследования потребительского рынка : учеб. пособ. / Анурин В.Ф., Муромкина И.И., Евтушенко Е.В. – СПб. : Питер, 2004. – 270 с.
2. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия : учеб. [для вузов] / Г. Ассэль. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 804 с.
3. Багиев Г.Л. Маркетинг : учеб. / Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика», 2001. – 718 с.
4. Балабанова Л.В. Зв'язки з громадськістю : навч. посіб. / Л.В. Балабанова, К.В. Савельєва. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2007. – 394 с.

5. Моисеева Н.К. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии : учеб. пособие / Н.К. Моисеева, М.В. Коньшева. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 204 с.
6. Парахина В.Н. Стратегический менеджмент : учеб. / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко. – [4-е изд.]. – М. : КНОРУС, 2008. – 496 с.
7. Прокопчук Л.О. Стратегический менеджмент : учеб. [для вузов] / Л.О. Прокопчук. – СПб. : Издательство Михайлова В.А., 2004. – 511 с.
8. Синяева И.М. Маркетинговые коммуникации : учебник [для студ. вузов по спец. «Маркетинг»] / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев; под ред. Л.П. Дашкова. – М. : Дашков и К., 2006. – 304 с.
9. Синяева И.М. Управление маркетингом : учеб. пособ. / И.М. Синяева. – М. : Вузовский учебник, 2003. – 224 с.
10. Смирнов Н.Н. Стратегический менеджмент / Н.Н. Смирнов. – СПб. : Питер, 2002. – 128 с.
11. Федько В.П. Основы маркетинга / В.П. Федько, Н.Г. Федько. – Ростов н/Д : Феникс, 2002. – 480 с.
12. Хачванкян В.В. Менеджмент предприятия : учеб. пособ. / В.В. Хачванкян. – Київ : Знання, 2005. – 422 с.
13. Хомяков В.І. Менеджмент підприємства / В.І. Хомяков. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Київ : Кондор, 2005. – 434 с.

Омельченко В.Я., професор, д.е.н.,
завідувач кафедри менеджменту
Маріупольського державного університету
Омельченко Г.П., доцент, к.е.н., доцент МДУ
Омельченко О.В., к.е.н., провідний спеціаліст Донецької
обласної дирекції Ощадбанку України

ЕВОЛЮЦІЯ ЕТАПІВ ТА МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ

Постановка проблеми дослідження. Пріоритетними ознаками сучасного етапу глобалізації є інформатизація, електронізація та логістизація міжнародного бізнесу, що виступає як новітній етап інтеграції світової економіки, зміст якого полягає у поширенні віртуальних потоків ресурсів, у результаті чого відбувається загострення конкурентної

боротьби на світових електронних ринках, поглиблення взаємозв'язків між національними економіками на рівні процесів суспільного відтворення і формування інтегрованих логістично-електронних мереж.

Відповідно важливим науковим завданням є дослідження еволюції етапів та механізмів розвитку глобального електронного бізнесу в умовах інформатизації світової економіки.

Дослідженню сучасних проблем розвитку інформаційного суспільства, теорії та методології формування міжнародного електронного бізнесу та логістичних процесів присвячено праці таких видатних зарубіжних та українських вчених, як В. Алексунін, Д. Бауерсокс, В. Геєць, П. Друкер, М. Кастельс, Д. Лук'яненко, М. Месарович, Л. Мяснікова, Т. Стоун'єр, І. Успенський, Д. Еймор, А. Юрасов, Є. Крикавський, Н. Меджибовська, М. Окландер, Н. Чухрай та ін.

Проте, незважаючи на значущість наукових розробок зазначених вчених, потребують подальшого наукового опрацювання питання, пов'язані з еволюцією тенденцій формування та розвитку глобального електронного ринку, з обґрунтуванням передумов створення механізмів електронізації бізнесу в Україні на основі логістики.

Ці обставини визначили актуальність теми статті, обумовили мету, завдання та змістовну спрямованість дослідження.

Основний зміст статті. Для розуміння сучасних тенденцій розвитку електронного бізнесу прослідкуємо етапи еволюції систем електронної обробки даних.

Перший етап (до 50-х рр. ХХ ст.) – період становлення автоматизованих систем обробки інформації, який характеризується застосуванням електронно-обчислювальних машин (ЕОМ) для проведення розрахунків за індивідуальними програмами, що створювалися у машинних кодах або мовою асемблера. На цьому етапі застосування ЕОМ для автоматизації інформаційного обслуговування не виправдало себе: витрати праці на підготовку програм і первинне введення інформації перевищували економію витрат від автоматизації.

На другому етапі (60-80 рр. ХХ ст.) суттєве зниження витрат праці на створення програмного забезпечення досягалося шляхом використання операційних систем і мов програмування високого рівня. Визначалася сукупність найбільш часто виконуваних робіт у формі типових процедур.

На третьому етапі (90-ті рр. ХХ ст. – теперішній час) розвитку автоматизованих систем обробки інформації з'явилися засоби, що забезпечували технічну можливість оперативного доступу великої кількості користувачів до розподіленої інформації у БД і сховищах даних[1].

Сучасний електронний бізнес, враховуючи задіяні у ньому СЕД, можна умовно поділити на три категорії: 1) у межах одного підприємства, 2) у вигляді об'єднання груп підприємств, 3) у вигляді глобальної мережі Інтернет. Ці види е-бізнесу можуть відбуватися як навколо Інтернет, так і в системі Інтернет.

До першої групи належить Інтернет-провайдинг, контент-провайдинг і сервіс-провайдинг; до другої – постачання програмно-технічних засобів, Web-дизайн, програмування і надання Web-серверів; до третьої – електронна логістика: управління матеріальними ресурсами підприємства, запасами, ланцюгами постачання, рекламою (комерційна е-логістика), управління електронними інформаційними потоками, у т.ч. ІТ-аутсорсинг (інформаційна е-логістика), електронні платіжні системи (фінансова та страхова е-логістика) тощо.

За даними Forester Research [2] протягом 2010–2015 рр. в структурі світового електронного бізнесу на електронну логістику припадало близько 65% ринку, на систему Інтернет-провайдингу та ін. – близько 18%, на сегмент постачання програмно-технічних засобів – 17%.

Треба особливо підкреслити, що електронна логістика виступає у якості системи новітніх механізмів ефективної реалізації мети, завдань, функцій електронного бізнесу через оптимізацію руху і використання матеріальних, інформаційних, фінансових та ін. потоків ресурсів засобами сучасних ІКТ.

Для того, щоб визначити перспективи електронної логістики, зрозуміти, скільки у світі потенційних покупців, де вони зосереджені і як вони взаємопов'язані у системі світових матеріально-інформаційних потоків, необхідно розглянути основні соціально-економічні, змістовні та територіально-географічні передумови її виникнення.

Початок електронної логістики був покладений виникненням систем електронного бізнесу. Перші системи електронного бізнесу виникли в 60-х рр. у США і в основному застосовувалися в транспортних компаніях для замовлення квитків, а також для обміну даними між різними службами при підготовці рейсів.

Для розуміння ролі США в розвитку електронного бізнесу потрібно відзначити, що передумовою для його появи став перехід США від індустріального до постіндустріального етапу розвитку економіки, коли основним продуктом в економіці стає не товар, а послуга, а сам товар уже не розглядається окремо від організації його продажу і обслуговування.

Спочатку електронний бізнес вівся по мережах, не об'єднаних за допомогою мережі Інтернет. Для цього були створені стандарти

електронного обміну даними між організаціями (Electronic Data Interchange, EDI) – набори правил електронного оформлення типових ділових документів: замовлень, накладних, митних декларацій, страхових форм, рахунків і т.д.

Наступним етапом стало управління запасами підприємств за допомогою застосування електронних технологій. Масове виробництво, що активно розвивалося, ставило перед підприємцями завдання по плануванню попиту і, відповідно, запасів для того, щоб, з одного боку, забезпечити достатні резерви для безперервної торгівлі, а з іншого, не заморожувати обігові кошти у вигляді надмірних запасів.

Використання електронних технологій для розв'язку логістичних завдань дозволяло значно знижувати витрати. А наприкінці 60-х років обчислювальна техніка стала застосовуватися вже для комплексного планування діяльності підприємств – закупівлі, виробництва, збут, управління персоналом – усе розглядалося як єдина система потоків ресурсів з метою мінімізації витрат на кожному етапі [3].

До кінця 60-х рр. у США вже існувало чотири індустріальні стандарти для обміну даними в системах управління авіаційним, залізничним і автомобільним транспортом. Оскільки така множинність не сприяла розвитку економіки, для об'єднання форматів був створений спеціальний Комітет узгодження транспортних даних (Transportation Data Coordination Committee, TDCC). Його праці лягли в основу нового EDI-Стандарту ANSI X12.

Приблизно в ті ж роки аналогічні події відбулися й в Англії, хоча в цій країні головною сферою застосування EDI був не транспорт, а торгівля. Вироблений тут набір специфікацій Tradacoms був прийнятий Європейською економічною комісією ООН (United Nations Economic Commission for Europe, UNECE) у якості стандарту обміну даними в міжнародних торговельних організаціях. Цей набір форматів і протоколів називається GTDI (General-purpose Trade Data Interchange).

Наступний крок у своєму розвитку електронний логістичний процес зробив з появою електронних банківських карт. Наприкінці 60-х років XX ст. кількість власників пластикових карт різко збільшилась за рахунок розсилання їх поштою, а слідом за цим стрімко збільшилося й число торговельних точок, що працюють із картами, а банки були змушені приєднуватися до основних платіжних систем. В 1976 році з'явилося поняття електронного підпису, без якого сучасна електронна логістика немислима. В 1977 році більше двохсот банків Америки і Європи були об'єднані міжбанківською мережею фінансових повідомлень. На початку 80-х років з'являються перші системи проведення

електронних платежів. Тоді платежі здійснювалися за допомогою спеціального програмного забезпечення винятково в закритих комп'ютерних мережах.

В 80-х рр. XX ст. почалися роботи з об'єднання європейських і американських специфікацій. На базі GTDI міжнародна організація по стандартизації ISO сформувала новий стандарт Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport (EDIFACT, ISO 9735), що використовує в якості транспортного протоколу протокол електронної пошти X400. Наприкінці 80-х електронна логістика активно впровадилася в сферу туризму, коли комп'ютерною мережею зв'язуються кілька мільйонів туристичних агентств і численні авіакомпанії, а також готелі й фірми з прокату автомобілів. Це дозволило продавати комплексні туристичні продукти в одному місці, віддаленому від місцезнаходження постачальника послуги, та підвищити загальний попит на туристичні послуги.

В 1989 році був розроблений основний стандарт сучасного логістичного Інтернет-простору – стандарт World Wide Web (WWW) – глобальна гіпертекстова система. Створений на її основі протокол http став основним транспортним протоколом Інтернету [3]. У тому ж році відкрився попередник діллінгового центру – електронний бізнес з'явився на біржі цінних паперів.

Аж до 1990 року комерційне використання мережі Інтернет було заборонено, внаслідок чого електронна логістика не могла розвиватися на повну силу. Однак в 1990 році до роботи в мережі Інтернет були допущені перші великі приватні корпорації, а управління самою мережею Інтернет, що перебувало до того часу під повним контролем американських державних органів, було передано приватним структурам. В 1992 році комерціалізація мережі Інтернет одержала схвалення від Конгресу США, і із цього моменту електронна логістика вступила в нову фазу свого розвитку. В 1993 році були винайдені технології для майбутніх електронних грошей, а в 1994 році в мережі інтернет з'явилася перша електронна платіжна система.

Висока популярність електронних платежів привела до неконтрольованого, навіть хаотичного, росту гравців на цьому ринку. Уже в другій половині 90-х років у світі налічувалося кілька сотень електронних платіжних систем, багато з яких не дотримувались (до того ж нечітких) правил гри на цьому ринку. Велика кількість фінансових махінацій, невдалих проектів і багато чого іншого привели до деякої стагнації ринку електронних платежів і зникненню з нього безлічі гравців.

В 1995 році відкрився сайт Інтернет-магазину Amazon, що є сьогодні найбільшим Інтернет-магазином у світі. Тоді ж почав діяти перший інтернет-банк – Security First Network Bank. Але, до розчарування засновників проекту, він потерпів фіаско через недовіру з боку потенційних клієнтів.

Тим часом також відбувався бурхливий ріст оборотів електронної логістики та залучених у неї компаній.

В 1996 р., коли торгівля через Інтернет була ще в зародковому стані, за допомогою EDI-транзакцій було здійснено операцій на 300 млрд дол., а в 1999 р. – вже на 1,1 трлн дол. В 2015 р., по оцінках компанії IDC, цей показник збільшився до 4,45 трлн дол.

Розвиток Інтернету з його низькою собівартістю передачі даних зробило актуальною модернізацію EDI-систем для використання їх у новому комунікаційному середовищі. У результаті в середині 90-х рр. був розроблений ще один стандарт – EDIFACT over Internet (EDIINT), що описує, як здійснювати EDI-транзакції за допомогою протоколів безпечної електронної пошти SMTP/S-MIME. У результаті, якщо в 1999 р. на частку EDI-транзакцій через Інтернет припадало всього 12% від загального обороту EDI-бізнесу, то до 2015 р. ця частка збільшилася до 86,5% [1].

Головною позитивною властивістю EDI, привнесеною у світ електронної логістики, є стандартизація всіх процедур документообігу між компаніями. Установивши в себе EDI-шлюз, компанія отримує можливість вести електронний бізнес із будь-якою іншою компанією, що має такий же шлюз. Зараз EDI-шлюзи інтегровані в усі найбільш відомі системи управління підприємством, а також в усі відомі пакети додатків для Інтернет-логістики. Ще один немаловажний фактор полягає в тому, що EDI є зручним і безпечним інтерфейсом, надійність якого була перевірена протягом багатьох років експлуатації. Однак для того, щоб впровадження даної технології окупилося, число транзакцій повинне бути величезним, а це характерно лише для великих компаній. Наприклад, вартість впровадження EDI становить близько 100 тис. дол. і більше.

Прорив в області інтеграції інформаційних систем електронної логістики сьогодні пов'язується з розширеною мовою розмітки документів – Extensible Markup Language (XML), на основі якого формуються нові стандарти електронної взаємодії компаній. Один із цих стандартів, названий XML/EDI, усуває головний недолік EDI: складність відображення корпоративних даних із внутрішнього представлення в EDI-формат, XML/EDI забезпечує універсальний спосіб відображення

корпоративних даних в EDI-структурах. Досягається це за рахунок шаблонів – формальних визначень структури повідомлень. Завдяки ним розділяється структура повідомлення і робочі дані, які утримуються в ньому, що також дозволяє спростити інтерпретацію інформації клієнтом.

З розвитком систем автоматизації управління підприємствами, підвищенням доступності глобальної мережі для широких верств населення, споживач одержав доступ до інформації про наявні товари та послуги, можливість і право вибору кращих, що й зробило його незалежним від посередника. Інтерактивне спілкування зі споживачами забезпечило можливість виробникам оперативно перебудовувати виробництво відповідно до бажань покупців щодо характеристик, комплектації, якості, кількості і навіть ціни необхідного товару. Взаємодія покупців і продавців у Мережі визначає існування електронного інтерактивного ринку логістики.

Таким чином, *ринку електронної логістики являє собою сукупність його учасників, продуктів і процесів їх взаємодії, що функціонує на основі оптимізації руху і використання потоків ресурсів в умовах розвинутої структури інформаційних і телекомунікаційних технологій і систем.*

До учасників ринку електронної логістики відносяться державні структури, продавці, покупці й посередники, а також організації, що забезпечують інфраструктуру та правила ринку. Продуктами називаються товари і послуги, заради яких продавці і покупці виходять на ринок. Взаємодія учасників ринку із приводу купівлі-продажу продуктів і інших видів ринкової діяльності представлена процесами, які можуть включати розробку нових продуктів, виробництво, дослідження ринку, пошук, замовлення, постачання, рух, використання і споживання продукту.

Усі елементи ринку присутні як у реальному, фізичному відображенні, так і опосередковано – через середовище, засноване на використанні інформаційних і телекомунікаційних технологій.

Наприклад, для такого елемента ринку, як продукт, це означає, що він може бути присутнім у процесах купівлі-продажу як реальний товар або як товар, представлений у цифровому форматі даних, – програмний продукт або послуга, надана з використанням мережі Інтернет.

Організації, що забезпечують роботу у Мережі, представлені трьома видами провайдерів: ISP (Internet Service Provider), IPP (Internet Presence Provider), PCP (Private Content Publisher), що володіють різними видами серверів, включаючи host-комп'ютери (постійно працюючі або

такі, що не вимикаються), та надають послуги (сервіси): E-mail (почта), FTP (File Transfer Protocol – сервер передавання файлів), хостинг (розміщення сайтів клієнтів)

Продавці та посередники представлені в мережі Інтернет за допомогою Web-сайтів – каталогів на сервері провайдера, у яких розміщена інформація:

- про фірму (сайт-візитка);
- про вироблені товари і послуги (інформаційний сайт);
- опитування для вивчення думок покупців, споживачів, фахівців оптової та роздрібною торгівлі, промисловості (сайт зі зворотним логістичним зв'язком);
- по вивченню ринків (дослідницький сайт і сайт віртуального співтовариства фірми, Інтернет-форум);
- для приймання від клієнтів заявок на товари та послуги оплати і доставки товарів і послуг (Інтернет-магазин);
- про гарантійні зобов'язання фірми;
- для тестування і тренінгу (освітній сайт);
- про координацію робіт (майданчика спільного проектування / реалізації проектів віддаленими виконавцями).

Web-Сайт фірми або організації найчастіше сполучає та комбінує вищевикладені форми представлення.

Для реалізації функцій електронної логістики в повному обсязі підприємства створюють корпоративні портали (EIP – Enterprise Information Portal), що надають співробітникам, клієнтам, партнерам доступ до різноманітних інформаційних ресурсів: програмам; корпоративних даних; сервісів (пошукова система, електронна пошта або електронна дошка оголошень, система замовлення або контролю виконання замовлення). Портал не тільки здійснює зв'язок із зовнішнім економічним середовищем, але й створює середовище взаємодії виробників, споживачів і постачальників. Наприклад, система закупівель або постачання надає можливість розміщення інформації про свої потреби в матеріально-технічних ресурсах; пошуку постачальників і одержання від них комерційних пропозицій; організації тендерів і т.д. Уся інформація в системі класифікується та зберігається у відповідності зі стандартизованим каталогом, що дозволяє одержувати агреговану інформацію про пропозиції постачальників.

Як вже було підкреслено, учасниками електронної логістики можуть бути:

- державна установа (далі – G), якою може бути міністерство, відомство, адвокатура, суд тощо;

- суб'єкт господарської діяльності (далі – В), ним може бути публічне чи приватне акціонерне товариство, приватне підприємство, промислово-фінансова група, банк тощо;

- споживач (далі – С), фізична особа.

У процесі здійснення е-логістики виникають такі моделі відносин між її учасниками:

- G2G – «державна установа – державна установа»;
- G2B – «державна установа – бізнес-структура»;
- B2B – «бізнес-структура – бізнес-структура»;
- G2C – «державна установа – споживач»;
- B2C – «бізнес-структура – споживач»;
- C2C – «споживач – споживач»;
- G2B – «державна установа – бізнес-структура»;
- B2E – «бізнес-структура – працівник»;
- B2P – «бізнес-структура – партнер».

На цих підставах класифікацію організаційно-економічних моделей електронної логістики можна визначити наступним чином (рис. 1):

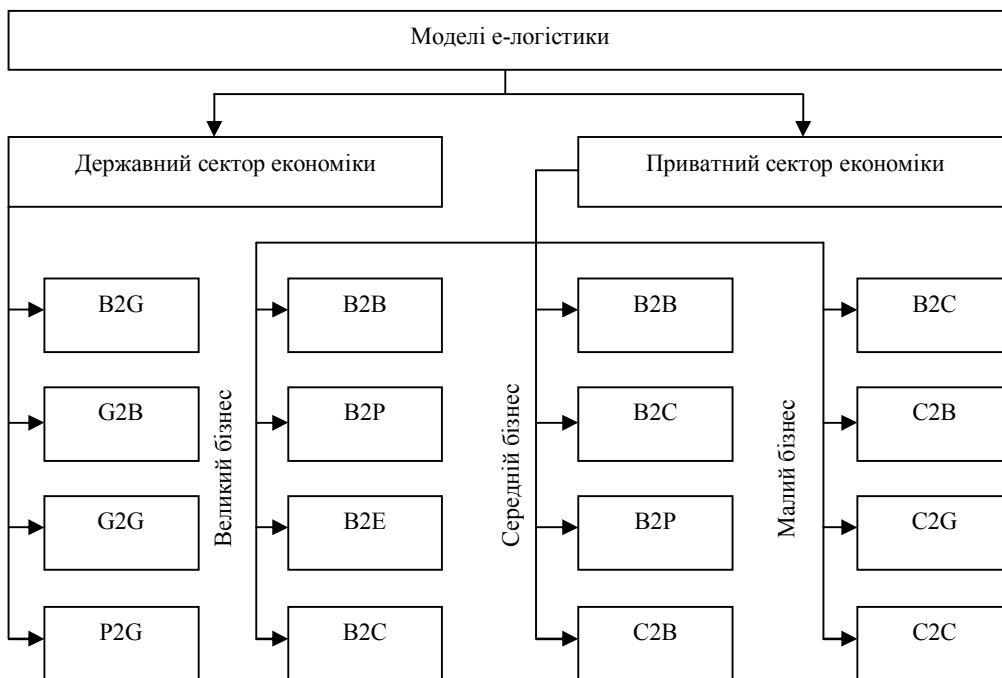


Рис. 1 Класифікація організаційно-економічних моделей міжнародної електронної логістики

Виходячи з визначених тенденцій і механізмів розвитку сучасного міжнародного електронного бізнесу можемо констатувати, що основними вектор-факторами, які не створюють позитивні передумови розвитку ринку електронної логістики в Україні є:

- слабкість законодавчої бази, що визначає прозорі правила гри на електронному ринку (як для продавців, так і для покупців) та регулює процес купівлі/продажу онлайн, здійснення електронних платежів за оплачені товари і послуги;

- низький рівень мережевої, електронної, технологічної готовності, а також використання ІКТ в економіці України (індекс розвитку ІКТ:

2013 р. – 73 місце у світі; індекс мережевої готовності 2014 р. – 81 місце; індекс електронної готовності 2014 р. – 66 місце);

- недостатньо розвинена система електронних платежів;

- низька ефективність (як з погляду ведення бізнесу, так і з позиції споживчої цінності, яка надається кінцевим споживачам) більшості українських Інтернет-магазинів і торговельних майданчиків;

- відставання в розвитку інфраструктури ринку електронної логістики в частині формування, насамперед, ефективної системи логістичних провайдерів;

- відсутність достатньої кількості підготованих спеціалістів, здатних ефективно працювати в структурах ринку електронної логістики.

Вищевикладене створює основи для систематизації концептуальних підходів щодо формування та перспективного розвитку ринку електронної логістики в Україні.

Література

1. Щербаков В.В. Основы логистики. Учебник / В.В. Щербаков и др. // СПб. : Высшая школа, 2009. – 486 с.
2. World Economic Forum, The Global Information Technology Report 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalInformationTechnology_Report_2015.pdf
3. Омельченко В.Я. Стратегия развития логистических систем в условиях глобализации мировой экономики : монографія / В.Я. Омельченко – Донецьк : ДонНУ, 2008. – 371 с.

Ситник Г.В., д.е.н., доцент, професор
кафедри економіки та фінансів підприємства КНТЕУ
Адаменко В.В., старший викладач
кафедри економіки та фінансів підприємства КНТЕУ

ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ

Постановка проблеми. Будь-яке управлінське рішення ототожнюється з певним рівнем ризику. Адже сама природа підприємницької діяльності пов'язана з фактором ризику і визначається як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1, Ст. 42]. Не випадково концепція взаємозв'язку рівня доходності та ризику є однією з фундаментальних в теорії корпоративних фінансів.

Особливої актуальності та практичної значущості ця проблема набуває в сучасних умовах господарювання. Як слушно зазначає У. Бек «сучасне суспільство ... вступило в період хаотичних змін, в зону мегаризиків, епоху різного роду криз, які ускладнюються глобалізацією суспільних процесів» [2]. Динамічні зміни параметрів зовнішнього середовища, високий рівень волатильності фінансових ринків підвищують потребу у вчасному розпізнаванні ризиків, оцінці їх можливих наслідків та вибору адекватних методів нейтралізації. Це вимагає вдосконалення методичних принципів та підходів до управління ризиками та їх оцінювання зокрема.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основи управління ризиками у підприємницькій діяльності почали досліджуватись у XVIII сторіччі, а перші теоретичні висновки сформульовані в роботах А. Сміта, Д. Бернуллі, Дж. Неймана і О. Монгерштерна, М. Алле, В. Вебера і Г. Фехнера, Й. фон Тюнена, Ф. Найта.

Сучасна парадигма управління ризиками була сформована в другій половині XX сторіччя і представлена фундаментальними роботами американських науковців Г.М. Марковіца, Дж. Тобіна, У. Шарпа, Дж. Лінтнера, Я. Моссіна, Ф. Блека, М. Шоулза, М.Г. Мертона, які були відзначені нобелівськими преміями.

Проблематика управління ризиками є надзвичайно актуальною і складною, її обговоренню, обґрунтуванню пропозицій щодо вдосконалення методологічних засад та практичного інструментарію присвячена

значна кількість публікацій, а практична значущість в системі фінансового управління обумовила появу ряду нормативних та методичних документів, серед яких слід відзначити Міжнародні стандарти ISO 31000 «Ризик менеджмент – принципи та вказівки» [3], Стандарти управління ризиками європейської асоціації ризик-менеджерів (FERMA) [4], звіт Комітету спонсорських організацій Комісії Тредвея (COSO) «Управління ризиками організацій. Інтегрована модель» [5], Методичні вказівки з інспектування банків НБУ України «Система оцінки ризиків» [6], поширення яких пов'язано з необхідністю уніфікації термінологічного апарату та рекомендацій щодо практичного застосування окремих методів оцінювання ризиків. Водночас, більшість положень міжнародних документів із зазначеної проблематики не знаходять відображення у вітчизняних нормативних актах, і відповідно не імплементуються в практичну діяльність підприємств.

Теоретико-методологічні засади та методичні підходи управління ризиками на підприємствах досліджуються в численних публікаціях українських та російських науковців, серед яких особливо слід відзначити ґрунтовні монографічні дослідження І.О. Бланка [7], В.В. Вітлінського [8], А.А. Лобанова і А.В. Чугунова [9].

Не дивлячись на численні дослідження з проблематики управління ризиками, на сьогоднішній день відсутній єдиний підхід до визначення змісту ризику, класифікації його видів та доцільності застосування окремих методичних підходів до їх оцінювання.

Метою дослідження є обґрунтування концепції оцінювання ризиків підприємства інтегрованої у систему вартісно-орієнтованого управління.

Методи та матеріали. Методологічною основою дослідження є фундаментальні принципи системного підходу, методи наукової абстракції, аналізу та синтезу, індукції та дедукції.

Виклад основного матеріалу. Аналіз та узагальнення наявних визначень сутності ризику, дозволяє виокремити два принципові підходи до його трактовки.

Перший підхід передбачає протиставлення понять «ризик» та «невизначеність». Його поява та розвиток пов'язаний з фундаментальним дослідженням Ф. Найта, який розвиваючи висновок Й. Тюнена щодо відмінностей між підприємницькими ризиками, що обчислюються і не піддаються обчисленню, вперше запропонував розрізняти власне ризик та невизначеність. Згідно з цим підходом ризик передбачає існування альтернативних варіантів розвитку подій після прийняття рішення з можливістю оцінки ймовірності настання тих чи інших

наслідків, а невизначеність (невідомість) – коли ймовірності настання тих чи інших подій після прийняття рішення невідомі (взагалі не існують, або не піддаються оцінюванню навіть приблизно) [10]. Зазначений підхід знайшов подальшого розвитку і поширення у теорії прийняття рішень, дослідженні операцій та у практиці економічного моделювання.

Другий підхід навпаки не протиставляє, а поєднує поняття «ризик» та «невизначеність», наголошуючи, що ризик є проявом невизначеності. Саме такий підхід переважає в сучасних наукових дослідженнях і зафіксований у Міжнародних стандартах ISO 31000 [3].

Також, спостерігається неоднозначність трактовок сутності ризику залежно від того, які фінансові наслідки він породжує. Так, ряд авторів [7-9] пов'язують ризик виключно з негативними фінансовими наслідками (втратами). Саме такий підхід репрезентується у вітчизняних нормативних документах, які наступним чином визначають сутність ризику: ризик – можливість виникнення та вірогідні масштаби наслідків негативного впливу протягом певного періоду часу [11, ст.1]; ризик – кількісна міра небезпеки, що враховує ймовірність виникнення негативних наслідків від здійснення господарської діяльності та можливий розмір втрат від них [12, ст. 1].

Натомість, в межах іншого підходу ризик пов'язується як з негативними, так і з позитивними (непередбачуваними додатковими доходами і можливостями) наслідками. На наш погляд, він є більш обґрунтованим і набуває все більшого поширення в сучасних публікаціях. Саме такий підхід закладено у Міжнародних стандартах ISO 31000, якими визначено, що ризик – це ефект (дія) невизначеності на досягнення цілей, а його зміст характеризується наступними поясненнями [3]:

- ефект – відхилення від очікуваного – позитивний та/або негативний.
- у цілей можуть бути різні аспекти (зокрема фінансовий, екологічний, здоров'я та безпеки) і вони можуть стосуватися різних рівнів (стратегічного, усієї організації, проекту, продукту та процесу).
- ризик часто характеризують посиленням на потенційні події та наслідки, або їх поєднання.
- ризик часто виражають у термінах комбінації наслідків події (включно із змінами обставин) та ймовірності (вірогідності) її настання.

- невизначеність (uncertainty – англ., l'incertitude – фр.) – стан повної або часткової неповноти інформації щодо розуміння або знання події, її наслідків або вірогідності настання.

Таке трактування сутності ризику є досить універсальним і буде покладено в основу нашого дослідження.

Важливим теоретичним аспектом, який необхідно з'ясувати, перш ніж перейти до висвітлення методичних аспектів оцінювання ризику, є його класифікація. В сучасних дослідженнях представлена велика кількість авторських підходів до класифікації ризику, які містять значний перелік класифікаційних ознак, мають спільні риси та відмінності і становлять важливе теоретичне підґрунтя управління ризиками. Позитивно оцінюючи здобутки науковців, беручи їх за основу, не будемо висвітлювати весь комплекс можливих класифікаційних ознак ризиків, а зупинимось лише на найбільш важливих з точки зору методології оцінювання.

Одним з найбільш важливих аспектів класифікації ризиків є їх поділ за видами, що дозволяє ідентифікувати основні фактори їх виникнення. Видова класифікація ризиків регламентується окремими нормативними документами [4; 6]. Так, взявши за основу класифікацію ризиків, що пропонується європейською асоціацією ризик-менеджерів, можна запропонувати їх поділ для підприємства на наступні види (табл. 1).

Таблиця 1

Види ризиків підприємства

Вид ризику / Джерело походження	Ринкові (систематичні)	Специфічні (несистематичні)
Фінансові ризики	Процентний ризик; Валютний ризик; Ціновий ризик (зміна цін на фінансові інструменти)	Ризик зниження фінансової стійкості Ризик неплатоспроможності; Кредитний ризик
Стратегічні ризики	Ризик конкуренції Ризик зміни попиту	Інвестиційний ризик Ризик злиття та поглинання
Операційні ризики	Ціновий ризик (зміни цін на товари та фак	Ризик операційних процесів Інформаційний ризик Кадровий ризик
Інші ризики	Ризик законодавства Природні ризики	Ризик репутації Форс-мажорні ризики

Джерело: складено за [4–6].

Крім класифікації ризиків підприємства за видами та джерелами походження для потреб нашого дослідження надалі будемо їх поділяти залежно від:

– спектру можливих наслідків: чистий, який пов’язується виключно з негативними наслідками (втратами) і в свою чергу поділяється залежно від масштабів таких втрат на допустимий (при якому втрати не перевищують очікуваного прибутку), критичний (при якому втрати перевищують очікуваний прибуток, але менші за обсяг очікуваного доходу), катастрофічний (втрати по якому перевищують обсяги очікуваних доходів) та спекулятивний, який може призводити не тільки до втрат, а і до одержання додаткових доходів [7-8];

– співвідношення з управлінськими рішеннями: притаманний (початковий) ризик – ризик при відсутності дій на нього з боку підприємства щодо зміни вірогідності його настання та ступеня впливу, та залишковий – ризик, що залишається після прийняття заходів на підприємстві щодо реагування на ризик [5].

Переважає більшість науковців розглядає ризик-менеджмент як важливий функціональний напрям управління підприємством зі своїми локальними цілями та задачами і пропонує методичні прийоми та підходи до управління ними здебільшого на поточному та оперативному рівнях [7-9]. Натомість, міжнародні стандарти надають більш широку трактовку цього поняття, визначаючи управління ризиками як скоординовану діяльність зі спрямування та контролювання організації щодо ризику [3], тобто розглядає його як процес, що охоплює всі контури управління та всі види діяльності. Цей процес носить наскрізний та інтегрований характер.

Відповідно, основною метою управління ризиками є забезпечення досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства, а саме запобігання зниження його вартості, порушення пропорцій збалансованого розвитку та можливості банкрутства. Виходячи з цього здійснюється оцінювання ризиків в перебігу планування діяльності підприємства.

Оцінювання ризику є частиною процесу ризик-менеджменту і уявляє структурований процес, в межах якого ідентифікують способи досягнення поставлених цілей, здійснюють аналіз наслідків та вірогідності виникнення небезпечних подій для прийняття рішень щодо необхідності обробки ризику. Положеннями міжнародних стандартів оцінювання ризику визнається основним елементом процесу ризик-менеджменту і розглядається як процес, що об’єднує три послідовних етапи: ідентифікацію, аналіз та порівняльну оцінку ризику [3].

Так, ідентифікація ризику являє собою процес визначення, систематизації та описування елементів ризику, до складу яких включають джерела ризику, події, їх причини і можливі наслідки [3] (рис. 2).

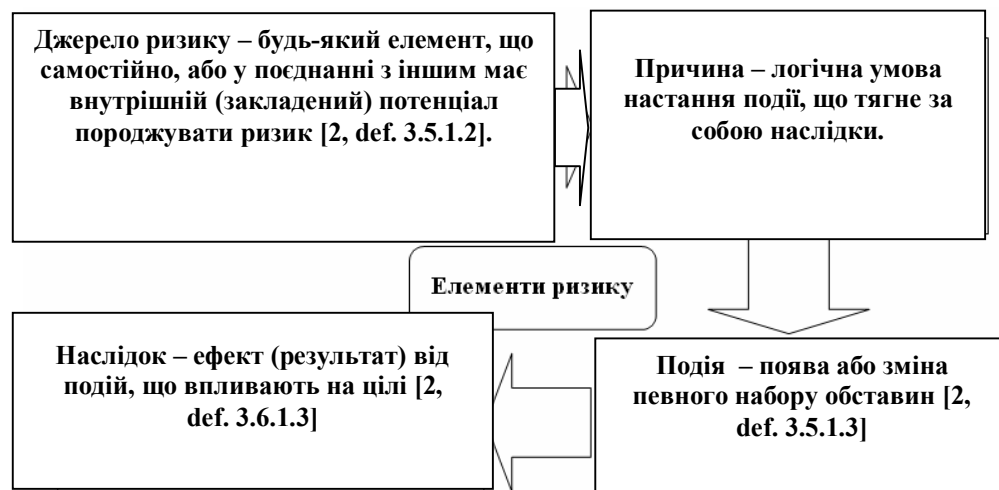


Рис. 2. Елементи ризику та їх взаємозв'язки (складено на основі [3])

Нам вбачається слушним запропонувати їх наступний перелік для практичного застосування (табл. 2).

Для цілей ідентифікації ризиків міжнародними стандартами та в наукових дослідженнях пропонується застосовувати досить широке коло методів.

Таблиця 2

Рекомендовані методи ідентифікації ризиків підприємства

Метод	Стислий опис
1. Мозковий штурм	включає в себе стимулювання і заохочення вільного висловлювання ідей серед групи добре поінформованих осіб з метою ідентифікації потенційних подій, ризиків та рішень щодо їх обробки; функції спрямування уваги учасників на відповідні проблеми та фіксації результатів обговорення покладено на ведучого (або групу ведучих)

Закінчення табл. 2

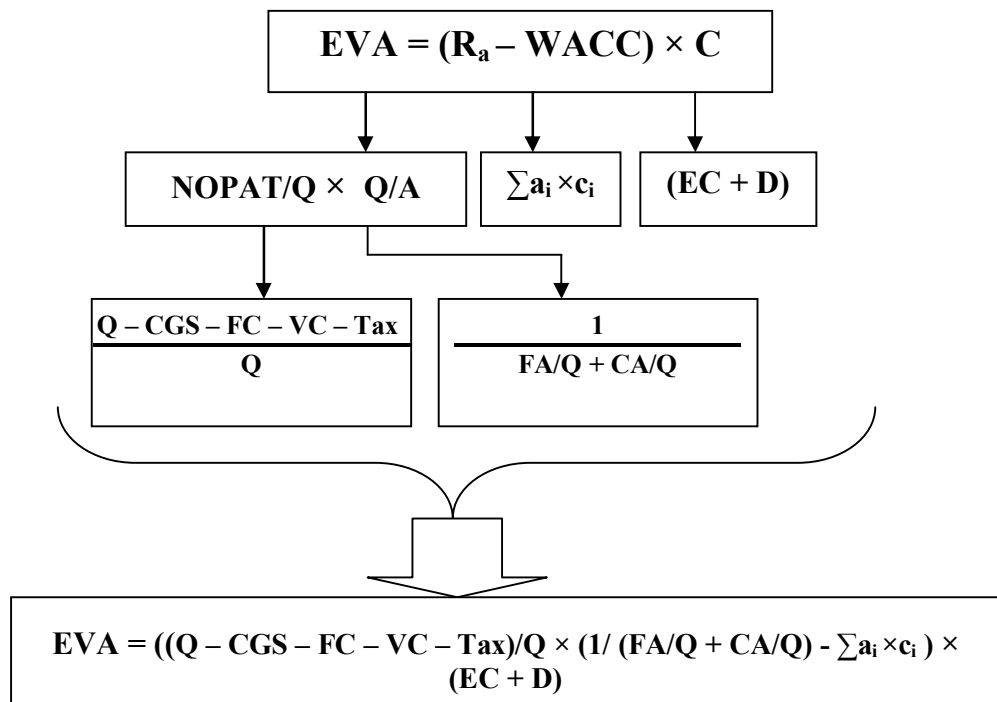
Метод	Стислий опис
2. Метод Дельфі	є процедурою отримання узгодженої точки зору групою експертів, які висловлюються анонімно та дистанційно через надіслані листи опитування; проводиться у декілька етапів
3. Інтерв'ю (опитування)	є процедурою збирання різноманітних ідей та оцінок досвідчених фахівців з окреслених проблем; може проводитись у режимі «один-на-один» чи «один-на-багатьох»
4. SWOT-аналіз	передбачає розгляд сильних сторін (Strengths), слабких сторін (Weaknesses), можливостей (Opportunities) та загроз (Threats) підприємства або проекту
5. PEST -аналіз	передбачає дослідження зовнішнього середовища підприємства в розрізі: P – політичних, E – економічних, S – соціальних, T – технологічних факторів, що потенційно здатні генерувати ризик
6. Метод причинно-наслідкового аналізу	передбачає виявлення і систематизацію можливих причин певної події (наслідку); результати ілюструють за допомогою діаграми Ішикави або дерева причинно-наслідкового аналізу, які знайшли поширення у системі менеджменту якості
7. Контрольні переліки	передбачає використання попередньо розроблених списків типових невизначеностей

На етапі ідентифікації ризиків виявляють лише загальний характер наслідків та проводять описування ризиків – їх структуроване подання в розрізі основних елементів [2, def. 3.5.1.1].

З огляду на те, що ідентифікація ризиків завжди відбувається в контексті цільовизначення (досліджуються можливості відхилень у досягненні цілей) та виходячи із цільової функції підприємства (зростання його вартості), її доцільно здійснювати на основі обраної підприємством моделі оцінки його вартості. Однією з таких моделей може виступати модель економічної доданої вартості, що формалізується відповідним показником (EVA). В основу описування ризиків, на наш погляд, слушно покладати модель EVA в наступній модифікації:

$$EVA = (R_a - WACC) \times C,$$

де: R_a – рентабельність активів; $WACC$ – середньозважена вартість капіталу; C – обсяг капіталу.



де: *NOPAT* – прибуток після оподаткування до відшкодування фінансових витрат; *Q* – чистий дохід підприємства; *A* – обсяг активів; *a_i* – частка окремого елемента капіталу в його загальному обсязі; *c_i* – вартість окремого елемента капіталу; *EC* – обсяг власного капіталу; *D* – обсяг позикового капіталу; *CGS* – собівартість реалізованих товарів; *FC* – постійні витрати обігу; *VC* – змінні витрати обігу; *Tax* – податки з прибутку; *FA/Q* – коефіцієнт, що характеризує оборотність необоротних активів (обернений до коефіцієнта оборотності, *FA* – необоротні активи); *CA/Q* – коефіцієнт, що характеризує оборотність оборотних активів (обернений до коефіцієнта оборотності, *CA* – оборотні активи)

Рис. 3. Деталізована модель економічної доданої вартості підприємства (складено авторами)

Для описування ризиків, на наш погляд, зручним у застосуванні є табличний спосіб, де джерела ризику поділяються на зовнішні та внутрішні. В системі процесно-орієнтованого управління слушним, на наш погляд, буде опис ризиків, що генеруються внутрішніми джерелами в розрізі процесів, що дозволяє більш ретельно дослідити ризики, що

генеруються виключно недостатньо ефективною організацією/виконанням окремих бізнес-процесів (тобто діяльністю підприємства).

З метою виявлення достатньо широкого кола факторів, що визначають значення показника економічно доданої цінності вважаємо за потрібне деталізувати її окремі компоненти наступним чином (рис.3).

Зазначена модель дозволяє виокремити основні чинники формування економічно доданої цінності і надалі здійснювати ідентифікацію ризиків, які можуть обумовлювати їх зміни, впливаючи в підсумку на розмір EVA.

Зазначена модель дозволяє виокремити основні чинники формування економічно доданої цінності і надалі здійснювати ідентифікацію ризиків, які можуть обумовлювати їх зміни, впливаючи в підсумку на розмір EVA.

Результати такого дослідження можуть описуватись наступним чином (табл. 3).

Таблиця 3

**Орієнтовна матриця описування основних ризиків
(на прикладі підприємства роздрібною торгівлі)**

Джерела ризику	Події	Причини	Наслідки
<i>Зовнішні</i>			
Економічні	Зміна попиту на товари; Зміна вартості ресурсів	Вихід на ринок конкурентів; зміна потреб споживачів Зміна цін на ресурси	Зміна обсягу виручки від реалізації Зміна обсягу поточних витрат
Політичні	Зміна ємкості ринку Зміна ставок оподаткування	Зміна політичного вектору розвитку Зміна принципів оподаткування	Зміна виручки від реалізації Зміна рівня та обсягу сплачуваних податків
Соціальні	Зміна обсягів реалізації	Зміна рівня доходів населення	Зміна обсягу виручки від реалізації
Науково-технічні	Поява нових форматів торгівлі	Науково-технічний прогрес	Зміна обсягів товарообороту; обсягу витрат

Продовження табл. 3

Джерела ризику	Події	Причини	Наслідки
<i>Внутрішні в розрізі бізнес-процесів верхнього рівня</i>			
Дослідження ринку та потреб споживачів	Зміни в обсягах реалізації товарів	Неякісне дослідження попиту, тенденцій ринку; Неефективна цінова політика; Неефективна асортиментна політика	Зміни обсягів товарообороту та надходження грошових коштів
Транспортування товарів	Невчасні поставки;	Неналежний технічний стан власного транспорту; Невчасне замовлення автотранспорту	Додаткові витрати; Зміна обсягу товарообороту
Зберігання товарів	Втрати товарів	Неналежні умови зберігання (технічні, організаційні); Крадіжки; Халатність персоналу	Додаткові витрати, недоотримання товарообороту
Реалізація товарів	Зміни в обсягах реалізації товарів	Невчасне і неефективне розміщення товарів в торговельному залі; Низький рівень консультування в торговельному залі; Низька продуктивність праці касира	Зміна обсягу товарообороту
Адміністративно-господарське забезпечення	Відключення води, електроенергії, окремого устаткування	Низька продуктивність праці/відповідальність персоналу, що опікується процесом	Недоотримання товарообороту; зростання витрат
Інформаційне забезпечення	Невчасне отримання інформації	Збої в інформаційних системах	Недоотримання товарообороту, зростання витрат в результаті порушення графіків замовлення, транспортування тощо

Продовження табл. 3

Джерела ризику	Події	Причини	Наслідки
Забезпечення безпеки	Крадіжки товарів з торговельного залу; Виток конфіденційної інформації	Низька якість роботи служби безпеки	Зменшення обсягу товарообороту
Стратегічне управління	Зміна ринкових позицій; зміна рівня конкурентоспроможності	Неякісний стратегічний аналіз; Неякісний контроль реалізації стратегії; Невчасні коригування стратегічних показників	Відхилення фактичних результатів діяльності від стратегічних цільових показників
Управління фінансами	Надлишок окремих видів матеріальних активів; Дефіцит власного капіталу; Фінансові санкції; Невчасне погашення дебіторської заборгованості (ДЗ)	Неякісне планування активів Неадекватна дивідендна політика; агресивна політика залучення позикового капіталу; Помилки у бухгалтерському та податковому обліку, невчасне погашення боргів та платежів по їх обслуговуванню; Недосконала кредитна політика, низький рівень адміністрування ДЗ;	Скорочення оборотності активів; Погіршення фінансової стійкості; Зростання фінансових витрат; Зростання поточних витрат; Зростання періоду погашення дебіторської заборгованості
Управління персоналом	Звільнення персоналу	Неефективний механізм мотивації персоналу; Низький рівень охорони праці; Відсутність (недостатність) програм розвитку персоналу	Зниження продуктивності праці і як наслідок, прибутку
Управління проектами розвитку	Затримки в реалізації проектів	Недостатньо якісне інвестиційне планування; Недостатній моніторинг та контроль проектів	Зменшення очікуваних чистих грошових потоків, прибутку
Управління бізнес-процесами та якістю	Збої у діяльності;	Нечітка регламентація бізнес-процесів; Відсутність (неякісна) програми вдосконалення бізнес-процесів	Зниження рівня оборотності активів; Зростання вартості бізнес-процесів

Виявлені наслідки ризикових подій можуть бути систематизовані в розрізі їх впливу на окремі параметри моделі економічно доданої вартості: доходи, собівартість продукції, умовно-постійні витрати обігу, змінні витрати обігу, рівень оборотності активів, структура капіталу, вартість капіталу, загальний обсяг капіталу, що сприятиме підвищенню якості їх оцінювання на наступних етапах.

На основі результатів ідентифікації ризиків здійснюється їх аналіз, зміст якого визначено стандартами як процес осмислення характеру ризиків та визначення рівня ризиків [3, def. 3.6.1] – величини ризику (або комбінації ризиків), що виражається через поєднання наслідків та їх вірогідності [3, def. 3.6.1.8].

Для оцінювання ризиків застосовується досить широке коло методів, які групуються дослідниками по-різному. Найбільш придатними для застосування у практиці економічного управління нам вбачаються наступні (рис. 4).

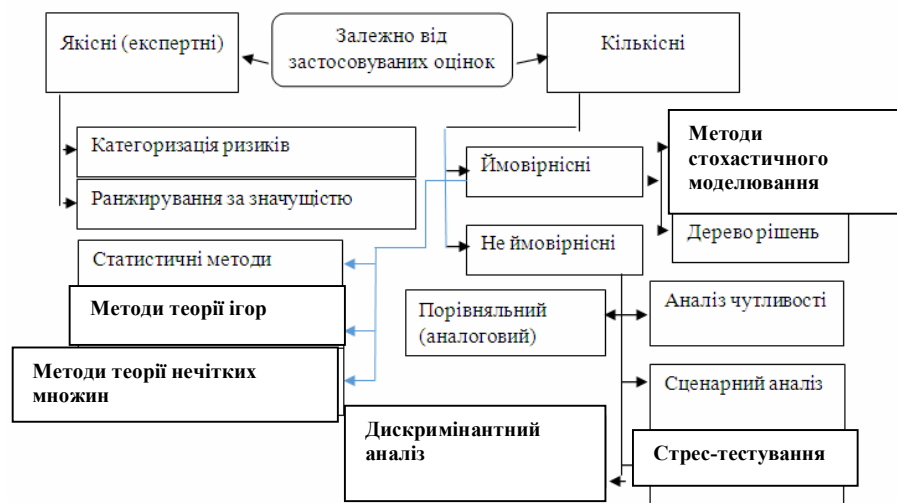


Рис. 4. Методи оцінювання ризику (складено на основі [3;5])

Так, методи оцінювання ризиків поділяються залежно від застосовуваних в його процесі оцінок, що дозволяє виокремлювати якісні (або експертні) та кількісні методи.

Експертні методи застосовуються у випадку відсутності належного інформаційного забезпечення, що не дозволяє кількісно оцінити вірогідність настання окремих подій та їх фінансові наслідки, тоді як

кількісні методи дозволяють оцінювати рівень або міру ризику. В рекомендаціях COSO зазначається, що в перебігу зазначених методів застосовуються різні способи вимірювання вірогідності та наслідків потенційних подій, а саме:

- номінальне вимірювання, яке є найпростішим і передбачає поділ потенційних подій за категоріями без ранжирування;

- порядкове вимірювання, яке передбачає ранжирування потенційних подій в порядку їх важливості: висока, середня, низька;

- інтервальне вимірювання, яке ґрунтується на шкалі рівних числових інтервалів;

- пропорційне вимірювання, що ґрунтується на концепції істинного нуля.

Зазначені рекомендації визначають номінальне та порядкове вимірювання як способи оцінювання вірогідності та наслідків потенційних подій в межах якісних методів, а порядкове та пропорційне вимірювання – в межах кількісних [5].

В межах якісних методів оцінювання, ми виокремили метод категоризації ризиків, який полягає у виявленні потенційних подій і їх систематизації за видами: операційні, фінансові, стратегічні, тощо та метод ранжирування ризиків за значущістю (висока, середня, низька) залежно від можливого впливу на окремі фінансові показники.

Нам імпонує підхід COSO щодо диференціації кількісних методів оцінювання ризику на ймовірнісні та не ймовірнісні [5]. Ймовірнісні методи передбачають оцінювання вірогідності та впливу ряду подій на основі припущень щодо ймовірнісного розподілу результатів подій [5]. Основними серед них можна вважати: методи стохастичного моделювання, методи теорії ігор, методи нечітких множин, метод дерева рішень.

Методи стохастичного моделювання загалом використовуються за відсутності впевненості у значеннях вимірюваних параметрів. В теорії ймовірності, стохастична система має стан, який визначається випадковим чином та має випадковий розподіл ймовірностей або шаблон, завдяки якому може бути проведений статичний аналіз, але результат не може бути передбаченим точно. До числа таких моделей відносять показник «вартості під ризиком» (VaR) у модифікаціях: ринкова вартість під ризиком, прибуток під ризиком, грошові потоки під ризиком. В перелік таких моделей слушним буде додати економічно додану вартість під ризиком. Зазначені моделі дозволяють здійснювати комплексне оцінювання ряду потенційних подій з точки зору впливу на основні стратегічні фінансові показники з визначенням максимально-можливих

фінансових втрат, що є їх суттєвою перевагою порівняно з іншими підходами до оцінювання ризику.

До складу цієї групи методів можна віднести метод «дерева рішень» (або «дерева ймовірностей»), який знайшов поширення при оцінюванні ризику реальних інвестиційних проектів і передбачає графічну або табличну репрезентацію можливих послідовностей грошових потоків, що генеруються інвестиційним проектом та їх ймовірності.

Не ймовірнісні методи передбачають кількісне визначення впливу потенціальних подій на основі припущень про розподіл такого впливу без оцінювання вірогідності подій. Серед таких методів виокремлюють:

- метод чутливості, який передбачає оцінку впливу основних вихідних параметрів на фінансові результати діяльності підприємства торгівлі (окремого інвестиційного проекту, господарської операції);

- сценарний аналіз, який передбачає комплексну оцінку впливу основних вихідних показників на цільові фінансові показники діяльності підприємства торгівлі. Зазначені методи широко застосовуються при оцінюванні інвестиційних ризиків, також можуть використовуватись для оцінювання інших його видів. Сценарний аналіз може використовуватись і з оцінкою вірогідності окремих сценаріїв. За такого варіанту його реалізації, метод слід відносити до числа ймовірнісних;

- стрес-тестування, яке фокусується на оцінюванні прямого впливу зміни однієї події, що відбувається в екстремальних обставинах і має суттєві фінансові наслідки та низьку вірогідність настання, та не можуть бути адекватно представлені при використанні припущень щодо розподілу результатів, що застосовуються у перебігу ймовірнісних методів. Стрес-тестування, як правило застосовується у комплексі з ймовірнісними методами;

- порівняльний аналіз (аналоговий метод) застосовується для оцінювання конкретних ризиків в термінах вірогідності та впливу як додатковий спосіб обґрунтування рішень щодо реагування на ризик. Він може ефективно застосовуватись для оцінки ризиків, пов'язаних з окремими процесами на підприємстві з метою їх оптимізації. При цьому порівняння може здійснюватись на основі внутрішніх даних, конкурентних/галузевих даних, найкращих в своїй категорії [5];

- дискримінантний аналіз полягає у формуванні багатofакторної дискримінантної моделі, яка включає найбільш суттєві фінансові показники – індикатори банкрутства пов'язані спеціальними коефіцієнтами, що визначаються з використанням дискримінантної функції на основі аналізу статистичних даних. Такі моделі застосовуються для оцінювання вірогідності банкрутства підприємства. Найвідомішими

моделями прогнозування банкрутства на основі багатофакторного дискримінантного аналізу є тест на банкрутство Тамарі (1964), модель Альтмана (1968), модель Беермана (1976), система показників Бетге-Хуса-Ніхауса (1987), модель Краузе (1993) та ін.

Заключним етапом процесу оцінювання ризиків є їх порівняльна оцінка, яка передбачає співставлення одержаного рівня ризику з встановленими критеріями. На основі такого аналізу ризику ідентифікуються як допустимі, критичні або катастрофічні.

За результатами оцінювання ризиків обґрунтовуються заходи щодо їх нейтралізації, серед яких виокремлюють їх наступні групи: методи уникнення ризику, лімітування їх концентрації, хеджування, диверсифікацію, трансфер ризиків, самострахування, зовнішнє страхування. Їх зміст та особливості застосування висвітлюються в численних дослідженнях [7-9].

В цілому, вибір комплексу методів оцінювання та нейтралізації ризиків обирається виходячи з принципу економічної доцільності: витрати на здійснення оцінювання та нейтралізацію ризиків не повинні перевищувати очікувані фінансові наслідки від настання ризикових подій.

На основі результатів оцінювання ризиків та обґрунтованих методів їх нейтралізації (реагування на ризики) слушним буде запропонувати оцінку залишкового ризику. Результати такого оцінювання можна узагальнювати наступним чином (табл. 4).

Таблиця 4

Орієнтовна форма результатів оцінювання залишкового ризику підприємства торгівлі (складено на основі [5])

Ризики	Притаманний (початковий) ризик		Методи нейтралізації	Залишковий ризик	
	Вірогідність	Рівень		Вірогідність	Рівень
-					
-					
-					

Таким чином, розробка стратегії діяльності та системи показників підприємства має супроводжуватися оцінкою ризиків, що можуть провокувати їх відхилення планових показників діяльності від їх цільового рівня, формуванням переліку заходів щодо нейтралізації ризику та оцінюванням залишкового ризику, що дозволяє усвідомлювати можливі

коливання найважливіших параметрів фінансового стану підприємства в перспективі. Інтегрована система управління ризиками, що реалізується в межах різних контурів планування є необхідною і важливою передумовою забезпечення збалансованого розвитку підприємства в сучасних умовах.

Література

1. Господарський кодекс України від 16 січ. 2003 р., № 436-IV (зі змінами та доповненнями).
2. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну / У.Бек. – М., 2000.
3. International standard ISO 31000 «Risk management – Principles and guidelines», first edition 2009-11-15.
4. Стандарты управления рисками : Одобрены Федерацией европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA) – <http://www.theirm.org/publications/PUstandard.html>
5. Управление рисками организаций. Интегрированная модель: Краткое изложение. Концептуальные основы / Отчет Комитета спонсорских организаций Комиссии Тредвея (COSO); русская версия. – сентябрь 2004.
6. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: Схвалено Постановою Правління Національного банку України від 15 бер. 2004 р., № 104.
7. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. И.А. Бланк – Киев : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
8. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – Київ : КНЕУ, 2004. – 480 с.
9. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 932 с.
10. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт. – М. : Дело, 2003. – 355 с.
11. Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності: Закон України від 1 груд. 2005 р., № 3164-IV.
12. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 5 квіт. 2007 р., № 877-V.

Севрук І.М., к.е.н.,
ст. викл. кафедри міжнародних економічних відносин
Київський національний торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ТНК

Роль міжнародного маркетингу у розвитку світогосподарської системи визначається тим, що глобалізація світогосподарського розвитку досягла рівня, за якого виникла необхідність відповідної інтернаціоналізації інфраструктурних елементів його забезпечення, зокрема, створення системи управління, яка б динамічно відтворювала і регулювала економічні процеси на всіх рівнях (від мікроменеджменту до глобального регулювання) [1].

У зв'язку з цим набуває все більшого значення роль транснаціональних компаній сфери торгівлі, діяльність яких здійснюється в умовах турбулентності міжнародного маркетингового середовища, що вимагає від них розробки дієвого комплексу маркетингових стратегій.

М. Котабе та К. Хельсен виділяють чотири класи міжнародних маркетингових стратегій: глобальну маркетингову стратегію; глобальну стратегію входження на зарубіжні ринки; стратегію глобального забезпечення бізнесу; 4-Р парадигму стратегій (маркетингова тактика) [2]. Другий та четвертий класи стратегій безпосередньо пов'язані з розробкою корпоративних стратегій та EPRG-парадигмою, суть якої зводиться до визначальної ролі топ-менеджменту щодо розробки стратегічного напрямку розвитку будь-якої компанії та при виборі альтернативного способу входження на зарубіжний ринок.

На нашу думку, слід окремо наголосити на значимості комплексу міжнародного маркетингу при розробці маркетингових стратегій торговельними ТНК (міжнародними торговельними мережами).

У сучасній практиці виділяють основні компоненти комплексу міжнародного маркетингу, відомі як 4Р (традиційний маркетинг): товар, ціна, просування товару на ринку та доставка його кінцевому споживачу. Появу цієї моделі пов'язують з напрацюваннями професора Джерома Маккарті, а саме з першим виданням книги «Маркетинг» близько 1960 р. Однак, слід зазначити, що комплекс маркетингу не обмежується виключно концепцією 4Р, а за деякими джерелами передбачає також додаткові складові, що варіюються за різними поглядами та формують моделі 6Р, 7Р або навіть 12Р. Відомо, що у своїй статті «Концепція маркетингу – мікс» [3] Нейл Борден виділяє саме 12Р.

Однією з основних складових міжнародного маркетинг-міксу є товар. На думку американського маркетолога Т. Левітта у маркетинговому розумінні товар – це не те, про що докладно розповідає інженер, а те, чого приховано жадає від нього споживач [4, с. 11–35]. Отже дослідник зазначає, що для успіху виробник має звертати увагу на властивості товару, які є важливими для споживача, тобто крім технічних характеристик, такими є наявність торговельної марки, експлуатаційні параметри, рівень якості і конкурентоспроможності, широта асортименту та ін. Такої ж думки дотримуються Р.Б. Ноздрьова і Л.І. Цигічко, які у своїй праці відзначають, що «особливе значення має не просто набір споживчих властивостей і характеристик товару, а розуміння того, як даний товар сприймається споживачем, якому в принципі байдужні його технічні характеристики, але важливо, яким чином даний товар може допомогти задоволенню визначеної його потреби чи розв'язати проблему, яка стоїть перед ним» [5, с. 19].

Адаптаючи зазначені положення до практики формування маркетингових стратегій міжнародними торговельними мережами, зазначимо, що під першою складовою комплексу міжнародного маркетингу розуміють міжнародну товарну політику, у тому числі асортиментну політику міжнародної торговельної мережі, яка передбачає контроль якості продукції, підтримку конкурентоспроможності товарів, впровадження інновацій, власних торговельних марок, сервісне обслуговування споживачів тощо.

Ціна, як один з найважливіших економічних компонентів комплексу міжнародного маркетингу, безпосередньо впливає на рівень дохідності мережі. Певними обмеженнями при встановленні цін на товари виступають закупівельні ціни, попит та конкуренція. Сам процес ціноутворення як такий включає вивчення ринку, попиту та пропозиції, аналіз цінової політики конкурентів, а також передбачення всеможливих знижок на товари. Також, контактуючи з кінцевим споживачем, міжнародна роздрібна мережа може відслідковувати їхню зворотню реакцію на зміни у цінах і, відповідно, вчасно реагувати на них, використовуючи гнучке ціноутворення та враховуючи психологічну складову при встановленні цін.

Розрізняють наступні підходи до ціноутворення: «високі та низькі ціни» – за яким товари спочатку продаються за високими цінами, а потім продавець проводить розпродаж; та «щоденні низькі ціни» – більш розповсюджений принцип серед роздрібних мереж, який передбачає встановлення цін між звичайним рівнем цін та рівнем розпродажу. Останньої стратегії вже давно притримується американська мережа

Wal-Mart, що забезпечує їй стабільні рівні обсягів продажів навіть у період кризи.

Недаремно у книзі Ф. Котлера «Маркетинг менеджмент» зазначається, що ціна – це ключовий фактор позиціонування магазину. Щоправда, повна орієнтація саме на цей компонент міжнародного маркетинг-міксу не завжди приносить бажаний ефект. Багато міжнародних роздрібних торговців давно вже звернули на це увагу і не оминають стороною й інші складові комплексу маркетингу, займаючи високі конкурентні позиції завдяки не лише сприятливому рівню цін, а й широкому асортименту товарів, високому рівню обслуговування споживачів, сприятливій атмосфері у магазині тощо.

Наступний елемент комплексу маркетингу – міжнародні канали розподілу. Так як для виробника роздрібний торговець виступає вже як канал розподілу, то у випадку з міжнародною торговельною мережею цей компонент характеризується високим рівнем значимості й має місце у вигляді фізичного розподілу товару (збереження товару, його пересування в межах магазину і т.д.) та системи логістики, що й пропонуємо розглянути детальніше.

Вибір стратегії збуту продукції торговельної ТНК на міжнародні ринки супроводжується її обґрунтуванням за певними критеріальними ознаками. У міжнародній практиці широкого поширення набули такі критерії вибору каналів розподілу, як «3С» та більш ґрунтовний підхід, який дістав назву «6С». До складу «3С» належать:

- cost – витрати (оплата поточної діяльності посередників);
- control – контроль фірми за діяльністю посередника і, відповідно, його контроль за станом ринку;
- coverage – охоплення ринку (можливість доведення продукції до певної кількості споживачів).

У разі використання підходу «6С» до елементів «3С» додаються:

- capital – необхідні інвестиції для створення (побудови) каналу;
- character – характер каналу, його відповідність вимогам товару, фірми-продавця та ринку;
- continuity – стабільність, орієнтація посередника на довгострокові відносини.

Слід зазначити, що з кінця ХХ століття у формуванні каналів розподілу товарів та послуг зростає роль *електронної комерції* – ведення комерційної діяльності на базі електронних засобів і сучасних інформаційних (у тому числі мережевих) технологій. Електронна торгівля передбачає процес купівлі-продажу з використанням електронних засобів, в першу чергу – глобальної мережі Інтернет. Тобто, широкого

поширення набувають процеси глобальної взаємодії та інтеграції компаній, що має свій прояв на поступовому переплетенні бізнес-ланцюгів та бізнес-процесів. Зазначені тенденції відображаються у відкритті інтернет-магазинів міжнародної торговельної мережі, поширенні різноманітних форм соціального медіа маркетингу тощо.

Формування ланцюга постачання міжнародної торговельної мережі на зарубіжних ринках нерозривно пов'язане з поняттям міжнародної логістики. Міжнародна логістика – це стратегічне управління міжнародним ланцюгом постачання продукції, що розуміється як об'єднання логістичної діяльності організацій-ланок ланцюга постачання, а саме, операційної, фінансової та маркетингової функцій і контролю за матеріальним потоком товарів, грошових коштів та інформації через кордони і на наддержавному рівні.

Серед сучасних тенденцій розвитку світових ринків слід вказати на те, що виробники товарів і послуг намагаються все більше концентрувати свої зусилля і ресурси на здійсненні основної профільної діяльності. Для виконання непрофільних функцій можуть створюватися дочірні підприємства, але зазвичай ці функції передаються на аутсорсинг.

Певною мірою це відноситься і до логістичних послуг, що пов'язано з поняттям контрактна логістика. Контрактна логістика передбачає передачу компанією транспортно-логістичних операцій професійній компанії, для якої транспортна логістика є сферою основної діяльності. У середньому в світі частка послуг, що надаються логістичними компаніями, становить 55%, проте цей показник істотно вище в розвинутих країнах світу, наприклад, США (81,3%) та європейських країнах (64,6%) [6].

У зв'язку з цим, зростає кількість логістичних посередників або провайдерів [7], тобто підприємств, які спеціалізуються на наданні комплексних логістичних послуг. Міжнародна практика свідчить про наявність різних рівнів логістичних провайдерів, які відрізняються за спектром послуг, що надаються, та їх технологічним рівнем. Широкого розповсюдження набула класифікація логістичної діяльності за якою виділяють 5 рівнів логістичного сервісу (англ. PL – Party Logistics).

- 1PL (First Party Logistics) – автономна логістика або логістичний інсорсинг. Технології інсорсингу сформувалися в 70-80-х роках ХХ ст. Автономна логістика передбачає, що всі операції виконує сам вантажовласник, тобто вся логістика підприємства планується і здійснюється самим власником вантажу на своєму транспорті зі своїм водійським складом.

- 2PL (Second Party Logistics) – частковий логістичний аутсорсинг, за якого підприємство самостійно виконує частину логістичних функцій (планування, складування, формування логістичних ланцюгів), але не володіє власним транспортом, і тому повертає транспорт сторонніх організацій. У пропозицію 2PL-компаній входить вузькофункціональний традиційний набір послуг. До них відносяться такі учасники ринку, як транспортні компанії, експедитори, склади загального користування, вантажні термінали, митні брокери, страхові компанії.
- 3PL (Third Party Logistics) – комплексний логістичний аутсорсинг, за якого власник вантажу сам вже не займається зовнішньою логістикою. Компанії виду 3PL – це висококваліфіковані логістичні провайдери, які надають широкий сервісний спектр послуг з доданою вартістю і залучають для надання послуг субпідрядників. До комплексу послуг входять: організація і управління перевезеннями, облік і управління запасами, підготовка імпорто-експортної і фрахтової документації, складське зберігання, обробка вантажу і безліч інших послуг. Компанія стає функціональною ланкою каналу розподілу фірми, робота з клієнтами найчастіше будується на основі середньострокових і довгострокових контрактів. На цьому рівні провайдер ще не інтегрований в господарську діяльність клієнта – це просто підрядник з доставки вантажів, що не бере участь в плануванні всього логістичного ланцюжка підприємства. На міжнародному рівні функціонують такі 3PL компанії, як Deutsche Post, DHL, DSV, Menlo Worldwide Logistics, Echo Global Logistics та ін. [7].
- 4PL (Forth Party Logistics) – інтегрований логістичний аутсорсинг. 4PL – це рівень аутсорсингу, при якому компанія-виробник повертає логістичного аутсорсера не тільки для виконання функцій комплексної транспортної логістики, а й передає йому завдання з проектування та планування ланцюгів постачання і управління логістичними бізнес-процесами на підприємстві. Основною функцією таких логістичних компаній є планування і координація інформаційних потоків клієнта, оптимізація ланцюга постачання. Їх відмінність від 3PL полягає в застосуванні системного підходу до управління всіма логістичними бізнес-процесами, координації дій компанії і її ключових контрагентів в ланцюзі постачання, забезпеченні їх ефективної взаємодії та обміну даними.

Основні переваги 4PL підходу полягають в оптимізації витрат підприємства та підвищенні його ефективності за рахунок скорочення операційних витрат, трудових ресурсів, оборотного і основного капіталу. За деякими дослідженнями, інтеграція технологій кваліфікованого логістичного провайдера в діяльність клієнта, формування загального інформаційного простору здатна скоротити операційні витрати підприємства на 15%, матеріальні ресурси – на 30%. Мінімізація складських запасів, скорочення ресурсних витрат на забезпечення логістичного процесу сприяє скороченню циклу «замовлення-гроші». Відсутність потреби в утриманні власних матеріальних активів для забезпечення логістичних процесів знижує рівень вкладень в основний капітал підприємства.

- 5PL (Fifth Party Logistics) – «віртуальна» логістика. 5PL-провайдер – це логістичний аутсорсер, який надає весь комплекс послуг за рахунок використання глобального інформаційно-технологічного простору. Інакше кажучи, це своєрідний «віртуальний» логістичний партнер, у якого в руках вся інформація про логістичні можливості учасників ринку і високотехнологічний ІТ-продукт, що дозволяє будувати найоптимальніші логістичні ланцюги. Власних матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, які використовуються безпосередньо в організації перевезень, у такого оператора може і не бути.

Відносно перспектив розвитку цього рівня логістики думки експертів різняться. Деякі взагалі стверджують, що введення визначення 5PL – це скоріше маркетинговий хід. Нічого принципово нового в практику логістичної діяльності він не приносить, а лише удосконалює 4PL-рівень, тобто автоматизує і оптимізує роботу з пошуку логістичних рішень. Перевага такого підходу полягає у високому ступені адаптації товаровиробників до умов глобального ринку і використання ними ринкових можливостей, недоступних в традиційній експортно-імпортній торгівлі. Це не тільки стимулює розвиток електронної комерції, але і служить потужним стимулом для залучення товаровиробниками зовнішніх ресурсів, а також для бурхливого розвитку розподільчої логістики рівнів 4PL і 5PL.

Ринок транспортно-логістичних послуг стрімко розвивається у сучасних умовах. Згідно з рейтингом «ТОР-50 3PL-операторів», складеним компанією SJ ConsultingGroup, за підсумками 2014 р. сукупна виручка 50 найбільших логістичних компаній світу склала 248 млрд дол. США, що на 5% більше, ніж у попередньому році [8]. Серед глобальних лідерів галузі компанії:

1. «DHL Logistics» з річним обсягом виручки \$ 37,496 млн.
2. «Kuehne & Nagel» (\$ 23,379 млн).
3. «DB Schenker Logistics» (\$ 18,987 млн).
4. «C.H. Robinson Worldwide» (\$ 11,922 млн).
5. «DSV» (\$ 8,651 млн).

Для оцінки рівня розвитку міжнародної логістики застосовується ряд методик.

1. Методологія оцінки розвитку логістики на основі розрахунку індексу ефективності логістики – LPI (Logistics Performance Index) запропонована Світовим банком. Розрахунок індексу ефективності логістики – LPI ґрунтується на визначенні наступних субіндексів: загальна оцінка, митне оформлення, інфраструктура, міжнародні перевезення, компетенція в області логістики, можливість відстеження вантажу, своєчасність доставки.

Досвід різних країн світу свідчить про неоднозначність рівня розвитку логістики. Існуюча в Китаї транспортно-логістична система неефективна і поки ще значно відстає від світових стандартів і технологій. Так, наприклад, логістичні потужності збільшуються непропорційно швидкозростаючому попиту на перевезення вантажів, незважаючи на значні інвестиції в транспортну інфраструктуру, що, як наслідок, призводить до дефіциту виробничих потужностей. Середній період зберігання сировини на обробних підприємствах становить у середньому 20 днів, готової продукції – 51 день, запасів торговельних підприємств – 34 дні, частка пошкоджених товарів при зберіганні і дистрибуції перевищує на сьогоднішній день 2%.

Для порівняння, західноєвропейська країна Німеччина має досить розвинену і оптимальну транспортно-логістичну систему, яка визначає невисокий рівень витрат. Її транспортно-логістичні центри формувалися на основі існуючої транспортної інфраструктури (залізничний і автомобільний види транспорту) у великих транспортних вузлах. При цьому німецька модель характеризується рядом особливостей, що сприяють ефективному розвитку ринку транспортно-логістичних послуг: державна підтримка на всіх рівнях (виділення коштів федеральним бюджетом, виділення дотацій бюджетам федеральних земель, цільові дотації і т.д.); визначення джерел інвестиційних коштів; визначення функцій компаній, що ініціюють створення транспортно-логістичних центрів; участь держави на всіх стадіях створення і розвитку транспортно-логістичних центрів.

2. Розрахунок індексу розвитку ринку логістики в країнах, що розвиваються – EMLI (Emerging Market Logistics Index), що відображає

ступінь привабливості ринку логістики для іноземних інвестицій. При визначенні індексу EMLI оцінка рівня розвитку логістики проводиться на основі розрахунку трьох субіндексів, що мають таку питому вагу: розмір і динаміка розвитку ринку – 50% загального індексу, ринкова сумісність – 25%, рівень розвитку транспортних комунікацій – 25%.

3. «Індекс глобальної інтеграції DHL (DHL Global Index)», запропонований світовим лідером в сфері логістики та експрес-доставки – компанією DHL [9, с. 1167]. Індекс глобальної інтеграції DHL дозволяє досліджувати дані по різним типам міжнародних торговельно-економічних зв'язків, включаючи такі субіндекси: міжнародні потоки товарів, капіталу, інформації і людських ресурсів. Відмінною особливістю індексу глобальної інтеграції є те, що з його допомогою аналізується як глибина міждержавних взаємозв'язків (глибина), так і їх географічне охоплення (ширина). В результаті аналізу та оцінки рівня розвитку логістики, визначаються країни, які взаємодіють з великою кількістю інших держав і ті, для яких характерні міцні зв'язки тільки в рамках невеликої групи держав партнерів.

Отже, в основі запропонованих методик лежать різні субсегменти, які виявляються в рамках дослідження, як результат – одні і ті ж країни займають різні рейтингові позиції.

Не менш важливим елементом комплексу міжнародного маркетингу є просування товарів на міжнародному ринку, яке включає управління маркетинговими комунікаціями (реклама, зв'язки з громадськістю, формування іміджу компанії) і направлене на стимулювання продавців та покупців шляхом проведення різноманітних акцій, конкурсів, лотерей, які передбачають подарунки, знижки тощо.

Таким чином, ми охарактеризували основні елементи комплексу міжнародного маркетингу, хоча останній може бути розширений до наступних компонентів: торговельна марка, діяльність торговельних агентів, упаковка, реклама, демонстрація товару, обслуговування, матеріальна обробка, пошук та аналіз даних [3, с. 529-538]. На нашу думку, до стандартних 4P слід додати елементи «інтерактивного маркетингу [10]», тобто додаткові функції маркетингу, які відповідають за якість обслуговування та надання послуги, до яких можемо віднести місцерозташування та загальну атмосферу роздрібно-торговельної мережі, яка включає торговельний персонал та облаштування торговельного залу. Оскільки успішне місцерозташування мережі (як результат урахування таких факторів як розмір цільового ринку, темпи росту населення, рівня зайнятості, інтенсивність автомобільного та пішохідного руху та ряд інших) забезпечує їй постійну конкурентну перевагу.

Наступною важливою складовою є загальна атмосфера торговельної мережі. Як зазначалось вище, вона включає персонал, тобто працівників роздрібною мережі, які обслуговують споживачів, та інтер'єр магазину. Чистота магазину та приємні відчуття від відвідування мережі також позитивно впливають на споживачів і створюють сприятливі умови для здійснення подальших покупок. У сукупності грамотно розроблений комплекс міжнародного маркетингу дозволяє міжнародній торговельній мережі привабити більше покупців, підвищити ринкову вартість компанії та посилити свої конкурентні позиції.

Література

1. Пугачевська К.Й. Проблеми та перспективи розвитку міжнародного маркетингу в умовах глобалізації / К.Й. Пугачевська, К.С. Пугачевська // *International scientific journal*. – 2016. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inter-nauka.com/issues/2016/1/762>.
2. Kotabe M., Helsen K. *Global Marketing Management*, 3rd Ed., John Wiley & Sons, Inc., New York, etc., 2004.
3. Борден Н. Концепция маркетинга-микс // в кн. «Классика маркетинга: Сборник работ, оказавших наибольшее влияние на маркетинг» ; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – С.529-538.
4. Классика маркетинга: сборник работ, оказавших наибольшее влияние на маркетинг : пер. с англ / сост. Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква; пер. Т. Виноградова, Д. Раевская, Л. Царук, А. Чех ; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 752 с. – (Маркетинг для профессионалов).
5. Ноздрева Р.Б. Маркетинг: как побеждать на рынке / Р.Б. Ноздрева, Л.И. Цыгичко. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 304 с.
6. Объем и структура российского рынка транспортно-логистических услуг / РБК. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rbc.ru/reviews/transport2013/chapter_1.shtml
7. Bowman, R. Third-Party Logistics Providers Are Shrinking in Number, Growing in Size / R. Bowman // *Forbes*. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/sites/robertbowman/2014/06/03/third-party-logistics-providers-are-shrinking-in-number-growing-in-size/#416c91995cfa>
8. Рейтинг TOP-50 мировых логистических компаний, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infranews.ru/novosti/statistic/41382-rejting-top-50-mirovyyx-logisticheskix-kompanij/>

9. Белова Е.А. Тенденции развития мирового рынка транспортно-логистических услуг / Е.А. Белова, Ю.А. Килькеева, А.А. Треногина // Ученые заметки ТОГУ. – 2014. – Т. 5. – № 4. – С. 1164 – 1172.
10. Гренроос К. Маркетинг отношений: диапазон стратегий // Маркетинг услуг. – 2006. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://grebennikon.ru/article-t3lw.html>.

Солоненко Л.М.,
викладач ВТЕК КНТЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ВИРОБНИЦТВА КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ ТА ПЕРЕВАГИ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ НА ШОКОЛАД

Якщо аналізувати виробничі показники за останні 8 років, варто зазначити, що в період з 2008р. по 2013р. їхня динаміка була різновекторною. Так, у 2008 р., згідно з даними Держстату, обсяги виробництва кондитерських виробів в Україні становили 969 тис. т, у 2009 р. зменшились до 935 тис. т, а в 2010 р. навпаки зросли до 971 тис. т.

2011 та 2012 рр. характеризуються відносно стабільними показниками – 948 та 950 тис. т відповідно. З 2014 р. обсяги виробництва кондитерських виробів суттєво знизились, що було обумовлено військовими діями на частині територій Донецької та Луганської областей, де розміщувались виробничі потужності провідних виробників галузі. Так, у 2014 р. по відношенню до показників 2013 р. обсяги виробництва кондитерських виробів в Україні скоротилися на 21,8% і становили 711 тис. А за підсумками 2015 р. в порівнянні з показниками 2014 р. виробництво кондвиробів зменшилось ще на 15,4% і становило 616 тис. т. (табл. 1,2,3).

Таблиця 1

Виробництво кондитерської продукції в Україні, тис. т

Вид кондитерської продукції	2015	2014	2013	2012
Цукристі вироби	188,2	182,8	196,7	220,6
Шоколадні вироби	181,7	229,6	327,7	344,6
Борошняні вироби	246,1	298,4	384,4	384,8
Всього	616,0	710,8	908,8	950,0

За даними Держстату України.

Таблиця 2

Зміна цін на сировину у 2014–2016 рр.

Сировина	Зростання, рази
Борошно, грн/кг	3,1
Цукор, грн/кг	2,1
Патока, грн/кг	1,8
Желатин, грн/кг	3,6
Жир для глазури, грн/кг	4,6
Жир фритюрний, грн/кг	2,7
Какао-боби, грн/кг	2,7

За даними Держстату України.

Таблиця 3

Структура виробництва кондитерських виробів

Групи сировини	Зростання цін %
Борошняна група	40–60%
Шоколадна група	40–75%

За даними Держстату України.

Аналізуючи структуру виробництва кондитерських виробів за період з 2010 по 2015 р., слід відмітити такі тенденції. Перша – скорочення частки борошняних кондитерських виробів. Якщо у 2010 р., за даними Держстату, від загального ринку кондитерської продукції їхня частка становила 45,1%, а у 2011 р. 46,6%, то вже у 2012 р. частка борошняних кондитерських виробів не перевищувала 40,5%. У 2013 та 2014 рр. виробництво борошняних кондитерських виробів у загальному обсязі ринку дещо зросло і становило 42,3 та 42,0% відповідно. А за підсумками 2015 р. частка борошняної кондитерки вже не перевищувала 40% від загального обсягу кондитерської продукції.

Друга тенденція полягає в тому, що в порівнянні з показниками 2010 р. у 2015 р. відмічається скорочення частки шоколадних виробів. В цілому ємність цього сегменту ринку за період, що аналізується, також змінювалась різновекторно. В 2010 та 2011 рр. частка шоколадних виробів від загальної ємності ринку була однаковою і становила 32,1%. В 2012 та 2013 рр. зросла до 36,3 та 36,1% відповідно. Проте вже у

2014 р. дані Держстату фіксують скорочення частки шоколадних виробів в загальній структурі виробництва кондитерських виробів до 32,3%. А за підсумками 2015 р. вона зменшилась до 29,5%.

Третя тенденція – зростання частки цукристих кондитерських виробів. В 2010 р., за даними Держстату, становила 22,7%, в 2011 р. зменшилась до 21,3%. У 2012 р. частка цієї продукції продемонструвала зростання і становила 23,2% і після незначного скорочення у 2013 р. (до 21,6%) демонструвала стійку тенденцію до зростання – 25,7% у 2014 р. та 30,6% у 2015 р.

Динаміка виробництва кондитерських виробів за видами продукції в натуральному вираженні за період з 2012 по 2015 р. відображена у табл.1. Отже, за підсумками 2015 р. в Україні було вироблено 188,2 тис. т цукристих кондвиробів, 181,7 тис. т виробів шоколадної групи та 246,1 тис. т борошняних кондитерських виробів.

Проблемними факторами в роботі галузі є функціонування кондитерської галузі в Україні, які відмічають експерти:

- складність доступу до сировини як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках;
- фіскальні фактори;
- фізичний доступ до зовнішніх ринків збуту.

Суттєвим несприятливим фактором для роботи кондитерів у 2015 р. та на початку 2016 р. стало зростання собівартості виробництва, обумовлене подорожчанням сировини та інгредієнтів. Так, вартість борошна, за даними Держстату, в порівнянні з показниками 2014 р. у 2015 р. та першому кварталі 2016 р. зросла більш ніж в 3 рази, вартість цукру – більш ніж в 2 рази, патока подорожчала у 1,8 рази, желатин – у 3,6 рази, жир для кондитерської глазури – у 4,6 рази, какао-боби – у 2,7 рази тощо.

Зростання собівартості виробництва (нагадаємо що в 2015 р. було запроваджено мито на імпорт деяких груп товарів) призвело до необхідності підняття цін на готову продукцію. Так, за даними Держстату, вартість борошняної групи кондитерських виробів залежно від позиції зросла в середньому на 40–60%, а вартість шоколадних виробів на 40–75%.

Більш виражене зростання вартості виробів шоколадної групи було обумовлене зростанням цін на какао-боби і горіхи.

Розрахунок втрат обігових коштів в кондитерській галузі продажу валютної виручки продемонстрований у табл. 4.

Таблиця 4

Розрахунок втрат обігових коштів в кондитерській галузі

Групи кондитерських виробів	Внутрішнє виробництво в 2015 р, млн грн	Експорт млн. дол.	Імпортна складова		75% виручка підприємств, млн., грн. (розрахунково)	Втрати обігових коштів за умови обов'язкового 75% продажу валютної виручки, млн, грн. (розрахунково)	Втрати обігових коштів на умови обув'язкового 50% продажу валютної виручки, млн грн (розрахунково)
			Частка, %	млн. дол. (розрахунково)			
Цукристі	5 275,5	105,2	25%	44,0	78,9	12,4	втрати відсутні
Шоко- ладні	14 745,3	157,2	50%	226,9	117,9	131,3	103,8
Борош- няні	12 346,2	129,2	10%	41,2	96,9	6,2	втрати відсутні
Всього	32 367,0	391,6		312,0	293,7	149,9	103,8

Динаміка показників імпорту кондитерських виробів в Україну в цілому та за основними видами продукції зокрема в період з 2013 по 2015 р., відображена у табл. 5.

Таблиця 5

Імпорт кондитерської продукції, млн дол/тис. тонн

Вид кондитерської продукції	Січень- грудень 2015	2014	2013	2012
Цукристі вироби	22,9/7,6	43,5/14,6	64,5/21,4	65,1/19,7
Шоколадні вироби	70,5/17,9	148,4/35,2	204,0/45,9	167,0/38,0
Борошняні вироби	26,7/10,9	61,6/19,4	78,6/23,9	60,8/18,8
Всього	120,1/36,4	253,5/69,2	347,1/91,2	293,0/76,5

За даними Держстату України.

Як бачимо, імпорт кондитерських виробів в Україну в період з 2013 по 2015 р. демонструє чітку тенденцію до скорочення. Якщо у 2013 р. в Україну було ввезено 347,1 тис. т кондитерських виробів на суму 91,2 млн дол, то у 2014 р. частка імпорту скоротилася до 253,5 тис. т, на суму 69,2 млн дол. За підсумками 2015 р., в порівнянні з показниками 2014 р імпорт скоротився на 52,6% і становив 120,1 тис. т, на суму 36,4 млн дол.

Експорт кондитерських виробів за період з 2013 по 2015 р. показав тенденцію до скорочення. У 2013 р. Україна експортувала 1002,9 тис. т кондитерських виробів на суму 407 млн дол., у 2014 р. – 643 тис. т на суму 284,8 млн дол. А за показниками 2015 р. по відношенню до показників попереднього року експорт скоротився майже на 39% і становив 391,4 тис. т на суму 233,7 млн дол. (табл. 6).

Таблиця 6

Експорт кондитерської продукції, млн дол/тис. тонн

Вид кондитерської продукції	2015	2014	2013	2012
Цукристі вироби	104,4/76,0	125,6/67,8	158,0/79,8	173,0/84,8
Шоколадні вироби	158,9/67,7	293,5/97,4	526,6/166,1	633,3/194,9
Борошняні вироби	128,1/90,0	223,9/119,6	318,4/161,3	306,1/159,1
Всього	391,4/233,7	643,0/284,8	1 002,9/407	1 112,4/438,8

За даними Держстату України.

Основними покупцями кондитерських виробів з України у 2015 р. були такі країни: Казахстан (43,7 тис.т), Азербайджан (20,1 тис. т), Білорусь (15,5 тис. т), Грузія (15,2 тис.т), Молдова (14,7 тис. т), Туркменістан (12,9 тис. т), Киргизстан (11,1 тис.т), Таджикистан (9,1 тис. т), Монголія і Латвія (по 8,9 тис. т) та ін. (табл. 7).

Таблиця 7

Країни-імпортери кондитерських виробів з України

Країни-імпортери	2015 рік		2014 рік		2013 рік	
	тис. т	млн дол.	тис. т	млн дол.	тис. т	млн дол.
КАЗАХСТАН	43,7	74,7	37,9	80,6	39,5	83,9
АЗЕРБАЙДЖАН	20,1	32,3	26,4	58,9	27,2	64,5
БІЛОРУСЬ	15,5	30,1	20,6	55,7	24,4	70,1
ГРУЗІЯ	15,2	23,8	17,7	34,8	19,2	38,8
МОЛДОВА	14,7	22,2	19,6	40,1	22,1	47,8
ТУРКМЕНИСТАН	12,9	18,9	17,7	35,0	19,3	38,2
КИРГИЗСТАН	11,1	17,0	15,3	30,4	18,0	37,9
ТАДЖИКИСТАН	9,1	12,1	10,4	17,7	11,5	19,7
МОНГОЛІЯ	8,9	13,8	10,7	23,1	10,8	24,8
ЛАТВІЯ	8,9	13,4	12,8	27,3	9,3	21,6
ВІРМЕНІЯ	6,4	11,9	6,2	15,6	6,8	17,8
РУМУНІЯ	8,1	10,3	2,5	3,5	1,1	1,5
ЛИТВА	5,7	9,8	6,0	12,6	4,0	8,1
ІРАК	4,7	9,7	2,3	6,0	1,1	2,8
ПОЛЬЩА	4,2	6,4	0,9	2,6	0,1	0,4
НІМЕЧЧИНА	4,0	5,1	3,9	6,9	3,8	6,9
КИТАЙ	2,6	6,1	1,6	4,7	1,2	3,6
США	2,1	5,1	2,3	6,3	2,1	7,0
ІЗРАЇЛЬ	1,6	3,7	2,1	5,7	2,4	6,4

За даними Держстату України.

Маркетологи прогнозують такі основні завдання в напрямку розвитку експорту кондитерських виробів в 2016 р.:

- втриматися на ринку та збільшити об'ємну його частку на ринках Казахстану, Азербайджану, Туркменістану, Білорусі, Таджикистану та Киргизстану. Дані ринки, попри кризу валютних коливань на середньому сході, показують значний приріст до 2018 року;

- провести роботу по нішевій експансії ЄС-28 (наприклад вхід до спеціалізованих магазинів для вихідців із СНД);

- провести роботу по виходу на ринки Японії, Кореї, Камбоджі, Нігерії, Філіппін та Китаю у 2016 році.

Дослідження споживчих переваг на глобальному ринку шоколаду

Шоколад є одним з тих продуктів, які споживають скрізь і незалежно від віку та статі, соціального і матеріального становища. У 2013 році агентством Sterling – Rice Group було проведене глобальне дослідження споживчого ринку шоколаду, метою якого було визначити відношення споживачів до шоколаду і виявити основні споживчі переваги. Результати дослідження були також анонсовані на конференції Ради виробників мигдалю штату Каліфорнія, яка пройшла в Москві, в квітні.

Дослідження проводилося в режимі онлайн в 10 країнах (Україні, Німеччині, Франції, Великобританії, США, Бразилії, Китаї, Індії, Японії, Південній Кореї), в опитуваннях взяли участь близько 5,5 тис. респондентів від 18 до 70 років - споживачів шоколаду.

Частота споживання шоколаду висока – в середньому його споживають 11 раз на місяць, доречі найбільше споживання припадає на Європу: у Франції цей показник дорівнює 16, у Великобританії – 13. Азіатські країни дещо поступаються по середній частоті споживання, і найнижчий рівень споживання шоколаду також припадає на цей регіон: в Японії шоколад вживають 7 разів на місяць. Частота споживання шоколаду в Україні в цілому відповідає середньосвітовому показнику – українці їдять шоколад в середньому 10 раз на місяць.

Що стосується переваг за типом шоколаду, то варто сказати що тут не спостерігається яких-небудь істотних розбіжностей. Найбільшою популярністю користується молочний шоколад з горіхами – в цілому 45% споживачів з усього світу віддають перевагу саме йому. На другому місці в загальносвітовому рейтингу популярності знаходиться звичайний молочний шоколад (42%), а на третьому – молочний шоколад з начинкою (39%). Нижні ряди в загальносвітовому рейтингу належать білому шоколаду з добавками.

В Україні молочний шоколад з горіхами лідирує з помітним відривом – йому віддають перевагу 58% респондентів. Цікаво відмітити, що друге місце за популярністю також належить горіхам як інгредієнту – але вже в категорії темного шоколаду, а уже темного шоколаду з горіхами віддають перевагу 49% українських споживачів. Молочний шоколад і молочний шоколад з начинками отримали відповідно до 40 і 39% голосів в Україні, темний шоколад без добавок трохи більше – 44%.

Абсолютно очевидно, що такі високі позиції темного шоколаду в Україні, ще 10–15 років тому були найбільш популярними за «кольором», і були забезпечені його активним просуванням його як

«здоровішого» продукту, що являється загальною тенденцією, який спрямований на здоровий спосіб життя.

Взагалі останні десятиліття, що задали тренди Health&Wellness, істотно змінили покупця і його поведінку, та ринок шоколаду не став виключенням. Велика спрямованість на покращення якості життя і доступність інформації в сукупності з великою шириною пропозиції привели до більш критичного стану споживача. На перший план виходять вже не лише відомість бренду і помітна упаковка, але і міра деталізації інформації, вказаної на етикетці. Маркування про відсутність ГМО, консервантів і так далі і, навпаки, вказівка про корисні добавки або вітаміни, що містяться в продукті, стають усе більш важливими для споживача.

Невідомо, чи завоює коли-небудь молочний шоколад, улюбленого споживачами, статус корисного продукту, але інформація про його корисні властивості як продукту харчування вже загальновідома: зміст в ньому антиоксидантів, що припиняють процес старіння та нормалізують серцеву діяльність, флавоноїдів, які сприяють регулюванню процесів в шкірі, мікроелементів і так далі, дозволяють шоколаду, зокрема чорному, стати частиною раціону навіть найбільш радикально налаштованих споживачів.

Але, звичайно, головною хімічною сполукою в шоколаді, з точки зору споживчих властивостей, являється теобромін, який активізує вироблення ендорфінів, так званих гормонів щастя, завдяки чому підвищується тонус організму, настрій, працездатність та здатність до концентрації уваги.

Стан щастя і розслаблення – основна характеристика ідеального шоколаду, яку надали споживачі з різних країн. Виняток становили українці, які пов'язують споживання шоколаду також і з відчуттям свята, що, не суперечить загальній концепції продукту.

За результатами дослідження практично усі опитані описують ідеальний шоколад як продукт, що має хороший смак (97% респондентів у світі), шоколад приносить задоволення (95%), високої якості (92%) і спокусливий (90%). Опитані з України опинилися більш ніж в інших країнах прихильні «здоровому» тренду, особливо високо оцінивши натуральність продукту (96% респондентів) і великий вміст в ньому поживних речовин (95%).

Як вже відзначалося, шоколад з горіхами упевнено лідирує за популярністю – споживачі дев'яти країн з десяти віддають перевагу саме йому (таблиця 8), тому варто розглянути цей сегмент детальніше. Частота споживання шоколаду з горіхами в цілому у світі всього в два рази нижче, ніж взагалі шоколаду.

Перевага по горіхах

Країна, % респондентів	Переваги	
	Віддаю перевагу шоколаду з горіхами	Віддаю перевагу шоколаду без горіхів
В світі в цілому	65	35
США	60	40
Великобританія	52	48
Франція	48	52
Германія	55	45
Україна	74	26
Бразилія	68	32
Китай	82	18
Індія	83	17
Японія	58	42
Південна Корея	73	27

Найчастіше його споживають в Індії – 7,7 раз в місяць, в Україні – 6,3, США і Китаї – по 6,2.

Основні позитивні властивості, які додають горіхи в шоколад, на думку опитаних, – це хрусткість (87% респондентів) і корисні елементи (83%). Однак, українські споживачі більше цінують в горіхах як інгредієнт шоколаду корисні елементи (93%) і те, що вони роблять продукт більш ситним (88%). Очевидно, що останнє твердження пов'язане в першу чергу з використанням горіхів в шоколадних батончиках, які сприймаються головним чином як снєк, перекушування між основною їжею.

Палітра горіхів, які вводяться в шоколад, досить різноманітна: арахіс, волоський горіх, кешью, макадамія, фісташки, але безумовним лідером тут є мигдаль, за яким йде фундук. В цілому респонденти відмітили, що мигдаль сприймається найкраще за рахунок його хрусткості та смаку.

В Україні переваги дещо відрізняються від світових – першість тут поки належить більше традиційному фундуку, а шоколад з мигдалем сприймається швидше як преміальний продукт, більш відповідний в якості подарунка.

Мабуть, український споживач, що високо ставить саме корисні властивості горіхів як добавки в шоколад, ще недостатньо обізнаний про характеристики мигдалю, відповідним новітнім тенденціям. Це 100% натуральний продукт, джерело 15 необхідних для здоров'я речовин, включаючи клітковину, білок, кальцій і вітамін Е, він не містить холестерину і насичених жирів, до того ж – що особливо важливо – найменш калорійний. Мигдаль містить антиоксиданти, які діють разом з

антиоксидантами, що входять до складу какао. Таким чином, шоколад з мигдалем стає особливо корисним: в 100 грамах гіркового шоколаду з мигдалем міститься 36,91 мг флавоноїдів (природних антиоксидантів рослинного походження).

Під час опитування респондентами було описано своє бачення ідеального шоколаду з добавками. В цілому у світі інгредієнтом номер один для включення в ідеальний шоколад був вибраний мигдаль (табл. 9).

Таблиця 9

Інгредієнти, яким віддається перевага, у виробках з шоколаду в світі

Інгредієнти	% респондентів	
Горіхи	Мигдаль	43
	Фундук	36
	Грецький горіх	32
	Арахіс	29
	Кешью	27
	Фісташки	22
Начинка і смакові добавки	Карамель	30
	Полуниця	21
	Кава	19
	Мед	19
	Нуга	18
	Арахісова олія	17
Шматочки фруктів	Кокос	24
	Ізюм	24
	Полуниця	24
	Вишня	21
Інше	Вафлі	19
	Печиво	19
	Повітряний рис	18
	Ірис	17

Його назвали «ідеальною парою» для шоколаду у будь-якій формі, чи то цілі горіхи, шматочки, мигдалева олія, паста або марципан. Поєднання мигдалю і шоколаду дійсно дозволяє створити чудовий смак і отримати текстуру хрустоту, яка так відома у всьому світі.

В Україні мигдаль став другим за популярністю інгредієнтом для ідеального шоколаду після фундука (таблиця 10).

Інгредієнти, яким віддається перевага в виробі з шоколаду в Росії

Інгредієнти	% респондентів	
Горіхи	Фундук	53
	Мигдаль	45
	Грецький горіх	34
	Кедровий горіх	29
	Арахіс	25
	Кешью	24
Начинка і смакові добавки	Нуга	28
	Карамель	26
	Кава	20
Шматочки фруктів	Ізюм	28
	Вишня	23
	Кокос	21
Інше	Вафлі	25
	Повітряний рис	24
	Печиво	19

Опитування підтвердило, що споживачі шоколаду в цілому достатньо але консервативні, попри те, що із задоволенням кушують нові незвичайні поєднання. Так, в цілому у світі три чверті респондентів заявили, що іноді готові до експериментів, але у більшості випадків віддають перевагу своєму улюбленому виду/марки шоколаду. В Україні таких споживачів ще більше – 85%.

Як світовий, так і український ринок шоколаду активно розвивається. На ньому з'являються все більше нових продуктів з незвичайними поєднаннями смаків, таких, як шоколад з сіллю, з перцем чілі, з імбиром, але вони в найближчому майбутньому, найімовірніше, залишаться нішевими продуктами. Що найширше урізноманітнюють вибір асортименту та дозволяють споживачеві знайти на ринку шоколад, який задовольняє його основним споживчим потребам, – доброму смаку у поєднанні з користю для здоров'я. Шоколад був і залишиться ласощами, що приносять задоволення, на сьогоднішній ринок орієнтований на те, щоб його споживання не залишало відчуття провини через зірвану дієту. Натуральні і природні властивості шоколаду і його інгредієнтів сприймаються споживачами найкраще. Виробникам необхідно враховувати це, використовуючи в рецептурі корисні і популярні добавки, такі, як мигдаль, фундук, і розробляючи рекламні стратегії, що враховують очікування споживачів.

Література

1. Державний комітет статистики України, 2015. Осауленка О.Г. (за редакцією), 2015
2. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения : учеб. пособие. – М. : ИВЦ «Маркетинг», 2012. – 196 с.
3. Анцелевич Г.О., Покрещук О.О. Міжнародне публічне право: Загальна частина : навч. посіб. – Київ, 2011. – 188 с.
4. Анцелевич Г.О., Покрещук О.О. Міжнародне публічне право: Особлива частина : навч. посіб. – Київ, 2010. – 188 с.
5. Сирохман І.В., Лебединець В.Т. Асортимент і якість кондитерських виробів. – Київ : Центр навч. літ., 2009. – 636 с.

Терлецька І.В., доцент,
кандидат історичних наук,
доцент кафедри філософських
та соціальних наук КНТЕУ

СПІВВІДНОШЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ТА ПОЛІТИЧНОГО В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Домінуючою тенденцією розвитку сучасного світу є процес глобалізації. Її витoki пов'язують з великими географічними відкриттями, а саме відкриттям Христофором Колумбом «Нового світу». Освоєння нових територій викликало необхідність розвитку комунікацій, транспорту, торгівлі, поширення європейської культури. В ХХ столітті поширенню глобалізації сприяло поява нових засобів комунікацій, таких світових організацій як ООН та ін. Особливо швидких темпів глобалізація набрала у другій половині ХХ ст., що проявилось у зростанні світової економіки, обсягів торгівлі та міграційних процесів. В цей же період розпочато наукове вивчення і осмислення глобалізації. Сам термін і концепція сформувались у 1960-х рр. Засновниками стали теоретики Римського клубу Д. Медоуз, А. Печчеї, Е. Ласло та ін. В сучасному світі концепція глобалізації перетворилася на метатеорію, хоча скоріш це є сукупність різних теорій. Глобалізацію розуміють як процес, що сприяє взаємозв'язку і взаємозалежності всіх країн і етнонаціональних спільнот, «спресовує» світ у єдине ціле, перетворює всю планету на «світове

село», який водночас має досить складний і суперечливий характер і може призводити, особливо в політичній та етно-політичній сферах до непередбачуваних, а часом і діаметрально протилежних наслідків [1, с. 107–108].

Глобалізація охоплює всі сфери суспільної життєдіяльності: господарсько-економічну, політичну, культурну. Співвідношення, взаємовплив цих сфер діяльності в контексті глобалізаційних процесів, аналіз наслідків глобалізації для політики та економіки країн світу, у тому числі України, – предмет наукових (і не лише) дискусій. У полеміці про глобалізацію виокремились дві протилежні позиції. Перша полягає у твердженні, що глобалізація послаблює національну державу. Друга – вважає, що глобалізація не послаблює державу, проте кидає їй виклик, змушує пристосовувати її політику до вимог глобальних ринків. В умовах глобалізації, зазначають вчені, політика опори лише на власні сили в економічній сфері стає неможливою, економіка країн стає залежною від інших суб'єктів міжнародних відносин та їх інвестицій. Водночас глобалізація призводить до формування з одного боку «світової культури», але з іншого, – зростанню націоналізму, культурного регіоналізму.

Вплив глобалізації на політичну, економічну сфери, наслідки і загрози пов'язані із процесами глобалізації аналізують вчені різних країн. Зокрема, дослідженню означених проблем присвячено праці Р. Арона, Д. Белла, З. Бжезинського, І. Валлерстайна, С. Гантінгтона, Е. Гідденса, М. Кастельса, Р. Робертсона, О. Тоффлера, Ф. Фукуяма, М. Уотерса; українських вчених – В. Андрущенко, В. Беха, Є. Бистрицького, В. Волинка, В. Воронкової, В. Горського, С. Кримського, В. Ляха, М. Михальченка, В. Пазенка, М. Поповича, М. Степико, В. Табачковського та ін.

Метою нашої статті є спроба проаналізувати деякі аспекти взаємовпливу і взаємозалежності політики і економіки саме в умовах глобалізації, висвітлити основні тенденції та загрози, пов'язані з цим процесом.

Глобалізація передбачає специфічне співвідношення економічного і політичного аспектів. Як наголошує дослідниця В. Воронкова, неможливо описати цілісність з економічної точки зору незалежно від політичної і навпаки. З точки зору політики глобалізація включає проблематику теорії демократії, з точки зору економіки глобалізація є теорія ринку. Таким чином, під глобалізацією розуміється процес, що передбачає реорганізацію виробництва в просторі, взаємопроникнення промислових підприємств через державні кордони, розширення

фінансових ринків, збільшення частки іноземних прямих інвестицій в економіки, що розвиваються, розширення глобального ринку праці, розповсюдження технологій, міжнародних комунікацій і всесвітньої культурної інтеграції; розповсюдження споживацьких товарів, масові переміщення населення як на Півдні, так і на Сході і Заході [2].

Універсальними провідними тенденціям сучасного процесу глобалізації є прискорення формування геоекономічного простору, зростання масштабів обмінних процесів у світовій економіці, посилення інтеграційних процесів на всіх рівнях, переважання ринкових регуляторів світосистемних відносин, активізація глобалізму. Водночас сучасне світове господарство характеризується об'єднанням двох протилежних тенденцій: перша тенденція отримує втілення в глобалізації економічної діяльності на базі принципу вільної торгівлі, лібералізації правової бази; друга тенденція виражається в економічному протекціонізмі через введення торговельних обмежень для захисту ринку і національних виробників, в «торгівельних війнах» і тиску на партнерів по економічній діяльності з метою здобуття економічних переваг.

Глобалізація несе в собі чимало викликів, з якими стикаються передусім національні держави і національні економіки. На думку вченого М. Содеро основні сучасні виклики, що стоять перед державами, містяться в глобальному комплексі економічних, технологічних, культурних структур. Ці чинники у сукупності можуть призвести до ігнорування або ж взагалі знецінення фактору території будь-якої держави. Економічні засади глобалізації налаштовуються не тільки на політичні інтереси національних господарств (протекціонізм), але і на техніко-економічні обмеження. Більшість людей сьогодні живуть в країнах чий суверенітет визначається та регулюється нормами світової міжнародної системи та організаціями глобальної капіталістичної економіки [3, с. 25], тому державний суверенітет часто виявляється обмеженим.

Глобальна економіка дедалі більше обмежує можливості держави в регулюванні економічних процесів, яка унаслідок цього змушена поступатися частиною своїх політичних ініціатив новим економічним суб'єктам, а останні можуть нав'язувати власну волю самим державам і впливати на інші міжнародні організації. Основними суб'єктами міжнародного та внутрішнього життя, які впливають на обмеження державного суверенітету і яким держави так чи інакше змушені поступатися своїми певними суверенними правами, є міжнародні, транснаціональні економічні та різного роду неурядові організації. Зокрема, найвпливовішими є міжнародні та транснаціональні економічні організації. Діючи

на територіях різних держав, вони залишаються поза впливом цих держав і при цьому контролюють величезні обсяги промислового виробництва та зовнішньої торгівлі.

У багатьох країнах стає очевидним, що центри прийняття важливих суспільних рішень дедалі більше зміщуються з національного на наднаціональний рівень. Через діяльність міжнародних організацій, транснаціональних корпорацій та найбільш розвинених держав світу може здійснюватись не лише вплив, але і докорінна зміна політичного режиму в країні. Для такого процесу американський аналітик Т.Фрідман у 2001 році запропонував новий термін – глоболюція, який вже став невід’ємною частиною глобалізаційних теорій. Серед основних засобів зміни політичного режиму і відповідно влади у «неспокійних державах» провідне місце займають збільшення зовнішньої допомоги, інвестицій. Така політика має застосування щодо тих держав, які є «надто великими, щоб зникнути, але надто неефективними, щоб розвиватися» [1, с. 108].

Інша проблема у площині взаємовпливу політичного і економічного життя у контексті глобалізації, полягає у зростанні двох протилежних парадигм: економічного добробуту, що притаманно країнам Півночі, та зубожіння країн Півдня. Глобалізація не призводить до нівелювання соціально-економічної і політичної нерівності між різними країнами і до створення рівних можливостей. Економічними засобами світове лідерство, домінування певних політичних суб’єктів лише посилюється.

Аксіоматичним можна вважати твердження, що шляхом зростання добробуту будь якої країни світу є передусім домінування у сфері торгівлі, особливо міжнародної. Економіка країн залежна від експорту власної продукції, товарів, продуктів інтелектуальної діяльності – патентів, ліцензій, наукових технологій. На відміну від виробництва, торгівля (особливо у глобальному просторі) є найприбутковішою справою і становить особливу цінність як для держави, так і для «економічного класу». Як відмічає дослідник В. Грубов, торгівля відіграє особливу роль, що схожа із військовою силою і використовуючи яку забезпечується добробут населення і стабільність держави. «Торгівельні війни» є поширеним явищем, адже зменшення експорту і збільшення імпорту призводить не лише до економічної кризи, але стає причиною політичних потрясінь всередині країни. Тому політичний курс держав, які прагнуть політичної та економічної стабільності та процвітання, передбачає створення умов для ефективного розвитку торгівлі і експорту власних продуктів, у тому числі через вплив у міжнародних інституціях, таких як СОТ та інші. Ті держави, які мають панівне становище у фінансових та економічних міжнародних інституціях мають можливість

створювати такі «правила гри», які збагачують (і це країни Півночі). Міжнародні фінансові та економічні структури перетворюються фактично на «тіньовий світовий уряд». Врешті-решт, глобалізація, яка передбачає відкритість і вільну конкуренцію для товарів і послуг із різних країн світу, обертається для «слабкіших гравців» засиллям імпорتنих товарів і занепадом власних виробництв. «Концентрація капіталу, фінансів та інших ресурсів, монопольне право на їх переміщення в глобальному просторі становлять матеріальну основу владної могутності головних фінансово-економічних структур – акторів, які прагнуть подальшої глобалізації і відповідно нової хвилі збагачення» [4, с. 319]. Таким чином, негативним наслідком глобалізації є диспропорції у світовій економіці – поглиблення нерівномірності розвитку країн світу.

Глобалізація привнесла у політику, зокрема у світ міжнародної політики нові чинники економічного, культурного, релігійно-етнічного характеру, які тісно перетнулись між собою і мають наслідками протистояння культурно-історичних традицій, що теж є негативною тенденцією. Нові можливості, пов'язані із глобалізацією – новітні технології, міграція робочої сили та інші – створили умови для «експорту» радикалізму у «спокійні» регіони. Найсерйозніша небезпека знаходиться на перехресті технологій і радикалізму, – наголошує З. Бжезинський [5].

Серед глобальних викликів суттєве місце посідає неконтрольована міграція. Глобальну міграцію більшість країн світу сприймає як наслідок економічного протистояння полюсів «багатства» і «бідності». Кількість мігрантів у світі зростає: у США їх 34 млн, у Німеччині – 7,5 млн, в Україні – 7 млн [4, с. 336]. Неконтрольована міграція не лише посилює можливості дестабілізації суспільного життя (акції протесту мігрантів, розповсюдження радикалізму, в тому числі тероризму), але і становить загрозу самому інституту національної держави. Адже корінне населення країн Півночі старішає, а населення країн Півдня (насамперед Індії, Пакистану, Індонезії, Нігерії, Бангладеш і, звісно, Китаю) невпинно збільшується. Серйозним сигналом про те, що еміграція є викликом для західних демократій, стала хвиля протестів і безладу в районах компактного проживання емігрантів, яка охопила Францію, Данію, Німеччину (восени 2005 р.). Нині ці тенденції лише посилюються.

На думку дослідників В. Шконди і А. Кальянова, з погляду на природу глобалізації та суперечливості процесів її впливу на економічні, політичні, соціальні процеси у суспільстві, визначено позитивні та негативні наслідки глобалізації. До негативних наслідків віднесено: розширення міграційних потоків, зниження рівня економічної безпеки країни, монополізм транснаціональних корпорацій, протиріччя між

глобальним та економічним розвитком, виникнення культурних конфліктів; до позитивних – підвищення можливості доступу до інформації, простору свободи, інтеграція зусиль світового співтовариства щодо вирішення глобальних екологічних проблем, міжнародного тероризму, розподілу робочої сили, взаємодія і взаємозбагачення різних культур. За результатами проведеного аналізу питомої ваги різних видів спрямованості наслідків глобалізації, вченими визнано, що економічні і соціальні наслідки глобалізації мають найбільшу питому вагу як серед негативних, так і серед позитивних наслідків глобалізації: мають разом питому вагу понад 50% серед позитивних наслідків іншої спрямованості та майже 40% – серед негативних; політичні наслідки глобалізації характеризуються переважно як позитивні (14%), ніж негативні (5%) [6, с. 246]. Особливо звертають увагу аналітики на ризики пов'язані із використанням інвестицій іноземного капіталу та загрози для національної валюти у разі відкритості національних економік. Негативні наслідки глобалізації зумовили розробку нової теорії, відповідно до якої існує так званий поріг у фінансовому розвитку країни, після проходження якого загроза негативних наслідків від відкриття своєї економіки значно знижується. Доцільність інтегруватися до світового господарства має місце тільки для тих країн, які перебувають у групі середнього доходу на душу населення і мають достатню ступінь розвитку внутрішньої фінансової системи до моменту виходу на світові ринки. Країнам, які не відповідають зазначеним показникам, вихід на світові ринки не є закритим, але вони стикаються з загрозою отримання негативних наслідків глобалізації.

Як впливають процеси глобалізації на ситуацію в Україні? Яке місце ми посідаємо в цих процесах? Згідно із індексом глобалізації за версією КОФ, Україна посідає 47 місце серед країн та 5 місце серед пострадянських країн за рівнем глобалізації [7]. Таким чином Україна долучилась до глобалізаційних процесів в економічній, політичній, соціальній сферах і здійснює певні кроки щодо інтеграції національної економіки, культури, технологій, управління; здійснює заходи щодо зростання обсягу міжнародної торгівлі, розвитку інформаційно-комунікативної інфраструктури тощо.

Проте системні кризові явища, які характеризують сучасний стан України, його структурні характеристики, такі як технологічна відсталість, слабкість соціальних інститутів, політична та економічна криза, залежність економіки країни від зовнішніх кредиторів тощо зумовлюють системний ризик глобалізації, який спричинений прагненням розвинених країн перекласти витрати трансформації на перехідні економіки.

На це звертає увагу Р. Войтович [7]. Різні дослідники аналізують складність відносин України із міжнародними фінансово-економічними інституціями. За сучасної соціально-економічної ситуації в Україні підвищення відкритості української економіки та офіційно проголошеного стратегічного курсу держави на європейську інтеграцію взаємостосунки України з МФО пов'язані з цілим комплексом чинників, які призвели до ситуації фатальної невідповідності національної економіки та «рецептів» її оздоровлення. Співпраця з МФО має формувати у державі клас економічно активних громадян, ринкової економіки та ринкового мислення, стимулювати до прискорення ринкових трансформацій. Позики МВФ, кредити Світового банку дозволяють здійснити реструктуризацію окремих сегментів народногосподарського комплексу, звільнити державу від тягаря підтримки збиткових галузей чи підприємств. Однак досвід українських реформ за «рецептами» МВФ не дає поки що підстав для оптимізму. Перш за все, слід зазначити абсолютне ігнорування МВФ особливостей перехідних економік та його догматичну відданість ліберальній економічній теорії, яка в чистому вигляді не застосовується в жодній з розвинених країн. Спроби МВФ забезпечити потужність держави за рахунок встановлення відповідних макропоказників були приречені на провал, оскільки підривали дійсну основу дієздатності держави. Іноземні інвестори виявились не зацікавленими у підтримці українських виробників. Перешкодами для ведення бізнесу в Україні, на думку голови українсько-американської ділової ради К.Дженкінса є політичні сили, які здійснюють політику протекціонізму для захисту вітчизняного виробника і таким чином перешкоджають іноземним інвесторам. З іншого боку від представників провідних українських політичних та економічних сил дедалі частіше лунають застереження щодо необхідності зваженого підходу до співпраці з МФО з урахуванням насамперед інтересів розвитку вітчизняного товаровиробництва та національного капіталу. Поширення таких позицій обумовлене тим, що подальші спроби дотримання вимог, які поставлено для відновлення програм фінансування МВФ, входять у безпосередню суперечність з інтересами представників вітчизняних підприємницьких структур та викликають негайну негативну реакцію останніх. Стимулом для урядових кіл є усвідомлення подальшої об'єктивної неможливості виконання ряду вимог, які поставлено МВФ [6]. На думку фахівців нагальною потребою для України, її економіки є передусім підтримка експортоорієнтованого наукомісткого бізнесу, що передбачає вироблення відповідної державної політики.

Таким чином, можна зробити висновки, що глобалізація як загальносвітове явище має різноманітні, суперечливі тенденції, ризики та наслідки, в тому числі і для України та її національної економіки. В глобалізаційних процесах неможливо чітко відокремити світ політичного і економічного – вони перетинаються між собою і чинять взаємовплив. Економічна глобалізація пов'язана із політичною. Одним із головних протиріч є зіткнення інтересів національної держави та її економіки (поширення експортної продукції, підтримка вітчизняного виробництва тощо) та інтересів суб'єктів глобальної економіки (провідних країн Півночі, міжнародних фінансових організацій і транснаціональних корпорацій); розмивання національного суверенітету внаслідок переходу важелів впливу з національного на наднаціональний рівень; суперечливий вплив іноземних інвестицій та рекомендацій МФО; посилення нерівності між державами – світовими лідерами та слабкішими економічно та політично країнами; посилення між цивілізаційних зіткнень та ін. Водночас є зрозумілим, що процес глобалізації незворотній і вимагає від держави зваженої політики, яка поєднує в собі національні інтереси з інтересами загальнолюдськими і передбачає високу відповідальність за ту допомогу, яку надають міжнародні інституції, і яку необхідно вельми раціонально і доцільно використовувати.

Євроінтеграція як частина глобалізаційного процесу ставить перед Україною чимало складних завдань. Зрозуміло, що «слабкий гравець» не отримає очікуваних позитивних результатів. Як зазначають вчені, Україні необхідно вийти на «середній» рівень, зміцнити власну економіку, підвищити добробут суспільства і засвоїти на практиці демократичні цінності. До важливих завдань належить і вироблення власних продуктів інтелектуально-творчої діяльності – винаходів, ліцензій, патентів та ін., і підтримка наукоміського бізнесу. Саме таким шляхом йдуть Японія, Китай. У постіндустріальному суспільстві саме такий стратегічний напрямок розвитку може забезпечити покращення і зростання національної економіки. Таким чином вирішення стратегічних економічних завдань пов'язано із виробленням виваженої та ефективної державної політики, відповідної законодавчої бази, формуванням стабільної політичної системи і взагалі політико-соціальної ситуації у державі.

Література

1. Політологічний енциклопедичний словник / за ред. Ю.С. Шемшученко, В.Д. Бабкіна, В.П. Горбатенка – Київ : Генеза, 2004. – 736 с.
2. Воронкова В.Г. Місце і роль України в глобалізаційних процесах сучасності // Гуманітарний вісник ЗДІА, 2009, випуск 37.

3. Opello Jr. W., Rosow S. The Nation-State and Global Order. A Historical Introduction to Contemporary Politics. – Boulder, CO: Lynne Rienner, 1999. – 195 p.
4. Грубов В.М. Європейська колективна безпека в умовах глобалізації: ліберальна парадигма. Монографія. – К.: Тов. «ФАДА, ЛТД», 2007. – 554 с.
5. Стратегия национальной безопасности США и мир на фоне: Война – хороший способ уйти от собственного системного кризиса // Моск. время. – 2004. – 14 апр.
6. Петракова К. Трансформація реформ в українському суспільстві в умовах сучасних глобалізаційних викликів // зб. наук. пр. «Ефективність державного управління». – 2015. – Вип. 43. – С. 243–249.
7. Войтович Р.В. Глобалізація та її вплив на систему державного управління: аналіз, проблеми, перспективи [Текст]: монографія / Р.В. Войтович. – Чернівці : Технодрук, 2011. – 368 с.

Трішкіна Н.І.,
кандидат економічних наук, доцент, директор
Хмельницького торговельно-економічного коледжу
КНТЕУ

ПРИНЦИПИ ТА МЕХАНІЗМ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

В сучасних умовах економіки надзвичайної важливості набуває внесок кожної сфери економічної діяльності у розвиток національного господарства. Традиційно рушійною силою розвитку національної економіки вважалося виробництво. Однак неможливо не відзначити, що велику роль також відіграє торгівля, яка поділяється оптову та роздрібну. Підвидом оптової торгівлі є торговельна посередницька діяльність, яка має за мету – створити керований ринковий ланцюг поставок від виробника до покупця.

В сучасних умовах підприємства які займаються виробничо-торговельною діяльністю повинні створити принципово нові управлінські структури оскільки традиційні системи управління процесами постачання, виробництва та збуту не забезпечують адекватного

реагування на швидкі зміни ринкового середовища. Для забезпечення конкурентних позицій підприємства на товарному ринку актуальним є використання концепції ланцюга поставок на засадах маркетингу та логістики, щоб управляти його ключовими процесами кращі від конкурентів. Ланцюг поставок – це одна з концепцій, яка найдинамічніше розвивається упродовж останніх років та здійснює істотний вплив на всі сфери економіки в результаті взаємозв'язків у межах поставок.

Окремі питання формування каналів розповсюдження стали об'єктом дослідження всесвітньо визнаних фахівців з маркетингу. Теоретико-методологічні аспекти цієї проблеми висвітлені у роботах І. Ансоффа, Г. Армстронга, Г. Дж. Болта, П. Вінкельмана, Л. Горчелс, Дж. Р. Еванса, А.І. Ель-Ансарі, Ф. Котлера, Е.Т. Кофлан, Ж.Ж. Ламбена, Е. Маріена, А. Прайснера, Е. Хірша, Л. В. Штерн. Деякі питання процесу розповсюдження як складової комплексу маркетингу підприємства розглядаються у працях українських науковців та вчених країн СНД, серед яких О.М. Азарян, І.Л. Акуліч, Г.Л. Багієв, Л.В. Балабанова, О.Б. Білий, А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчук, Є.П. Голубков, Ю.А. Дайновський, Є.В. Крикавський, О.П. Луцій, А.А. Мазаракі, В.В. Ортинська, А.Ф. Павленко, Т.О. Примак, В.Ю. Святненко, Н.І. Чухрай та ін. Проте, незважаючи на значну кількість наукових публікацій із зазначеної теми, прикладні аспекти формування маркетингових каналів розповсюдження продукції вітчизняними підприємствами різних галузей промисловості з врахуванням особливостей розвитку економіки України висвітлено недостатньо.

У зв'язку з цим актуалізується проблематика пошуку теоретичних та прикладних основ ланцюга поставок, вирішення якої дасть змогу розробити механізм формування маркетинг-логістичного забезпечення виробничо-торговельної діяльності в Україні.

Незважаючи на отримані наукові результати та вагомість накопиченого досвіду, логічно незавершеним є теоретико-методологічне обґрунтування механізму формування маркетинг-логістичного забезпечення виробничо-торговельної діяльності, як економічної категорії, що підвищує актуальність досліджуваної проблеми в умовах відновлення економіки України.

Основними завданнями в цьому напрямку є розроблення та поглиблення рекомендацій щодо впровадження в практику ефективних інноваційних рішень на основі маркетингової логістики, спрямованих на прискорення обороту товарів підприємств, які їх виробляють.

Вихід підприємства на траєкторію стабільного економічного зростання в умовах нестабільної економіки країни багато в чому

залежить від ефективності запровадження інновацій та результативності їх реалізації.

Однак, статистичні дані і рейтингові показники діяльності вітчизняних підприємств відображають наслідки застосування традиційних поглядів в економіці на фактори виробництва, які відрізняються концентрацією уваги на матеріальних активах, а отже, праці, капіталі і землі. Особливість таких підходів полягає в тому, що знання і технологія трактуються як зовнішні чинники, які не є чинниками виробництва [1, с. 94]. Загалом, вартість підприємства оцінюється з урахуванням акумуляції фізичного капіталу.

У сучасній економіці такі підходи підлягають принциповій зміні. Застосування маркетингових підходів, як фактору створення вартості підприємства сприятиме здобуванню високих ринкових позицій через підвищення частки постійних і лояльних клієнтів, вдосконалення асортиментної політики, актуалізації маркетингової інформації, розвиток компетенцій тощо.

Найбільш прийнятою стратегічною метою функціонування підприємства є максимізація його ринкової вартості. Цей показник, як вважає вчений Бланк І.О., відрізняється більш широким спектром і більш глибоким потенціалом росту порівняно з іншими цільовими показниками та надає можливість оцінки більш віддаленої перспективи функціонування підприємства. Модель максимізації ринкової вартості гармонізує поточні і перспективні напрямки розвитку підприємства [2, с. 28].

Необхідність впровадження в практику діяльності вітчизняних підприємств цільової моделі, орієнтованої на ринкову вартість підприємства, підтверджує і зарубіжний досвід. Протягом останнього десятиріччя ця модель набула пріоритетного розвитку в США, Європі та Японії, так як вона спрямована на як можна більш довготривалу прибуткову діяльність фірми. Оцінка вартості багатьох сучасних високотехнологічних компаній підтверджує, що акціонери позитивно сприймають діяльність менеджменту фірм, орієнтованих на довготривале зростання, навіть якщо на даний час вони не приносять прибутку [3, с. 10].

Разом з тим слід зазначити, що підприємство, яке займається торговельним посередництвом поряд з економічними напрямками повинно приділяти увагу й іншим або таким, що не пов'язані з економічними напрямками. Вони повинні бути пов'язані з рішенням соціальних задач (наприклад, сформувати асортимент товарів і послуг для задоволення попиту покупців з невисоким рівнем доходів), підвищення іміджу торговельного підприємства, забезпечення екологічної безпеки

тощо. Ці цілі, хоча прямо й не пов'язані з економічними, опосередковано впливають на них і можуть суттєво їх підвищувати.

Маркетинг-логістичне забезпечення виробничо-торговельної діяльності, повинно базуватися на розробці довгострокових програм створення оптимального асортименту товарів і послуг та його оновлення, зорієнтованого на обраний цільовий ринок, з урахуванням змін кон'юнктури споживчого ринку та наявного ресурсного потенціалу підприємства.

Формою реалізації маркетингу на підприємстві – є маркетингова система, а логістики – логістична система, тому специфіка господарської діяльності в певній галузі економіки обумовлює також і особливості створення маркетинг-логістичних систем підприємства [4, с. 169].

Варто зазначити, що Мартін Крістофер зазначає, що маркетингова логістика зосереджена на тому, яким чином обслуговування клієнтів може бути використано для отримання конкурентних переваг. Вона прагне керувати взаємодією між маркетингом і логістикою з метою узгодження перспективних стратегій в контексті більш широкого ланцюжка поставок [5; 6].

Отже, мета створення маркетинг-логістичної системи – це мінімізувати витрати або зберегти їх на заданому рівні при доставці товару в потрібне місце, в певній кількості, асортименті і максимально підготовленими до споживання.

Цілісна сукупність різноманітних елементів, об'єднаних в підсистемі і субсистемі, що знаходяться в тісному взаємозв'язку між собою, представляє логістичну систему [7].

Практичне використання маркетингової логістики в умовах ринкової економіки виступає як найважливіший фактор розвитку підприємництва.

Організація маркетинг-логістичних систем на перших етапах на рівні макроекономіки відбувалася мимоволі, методом проб і помилок. Для полегшення цього процесу в подальшому на базі наявного досвіду були розроблені методики формування організаційних структур маркетингової логістики в господарських суб'єктах.

Шляхом розробки альтернативи моделей і порівняння між собою за їх характеристиками відбувався пошук найбільш ефективних маркетинг-логістичних рішень.

Розгляд особливостей формування розподільно-збутової мережі, моделей стимулювання учасників маркетингових каналів і вибору стратегій маркетинг-логістики, дозволив виділити наступні принципи розробки розподільної політики виробничого підприємства:

1. Розподільно-збутова мережа має будуватися таким чином, щоб вона була економічно ефективною, надавала підприємству можливості контролю за збутом та мала потенційну можливість взаємного пристосування суб'єктів маркетингових каналів один до одного. Маркетологи вважають, що головна задача управління збутом полягає в досягненні ефективного обслуговування покупця без надмірних витрат на розподіл товарів, тобто, умовою оптимальності сформованої системи збуту є високий рівень обслуговування споживачів при якнайменших витратах. На практиці підприємство має досягти рівноваги між зростанням витрат на організацію розподільної мережі і підвищенням якості обслуговування споживачів.

2. При виборі каналів товароруку підприємство-виробник має враховувати комплекс чинників, серед яких особливого значення набувають види цільового ринку та види продукції, наявний рівень обслуговування покупців в галузі, стратегії конкурентів та фінансові можливості підприємства-виробника.

3. Якщо підприємство-продуцент віддала перевагу непрямим каналам збуту воно має обов'язково попередньо вивчити джерела фінансування всіх посередників, відгуки покупців про рівень обслуговування, технічну оснащеність; укласти пробні, короткострокові контракти, щоб дізнатися про ділові якості партнерів (надаючи перевагу спеціалізованим і відомим фірмам).

4. Підприємство-продуцент має не допустити погіршення відносин з постачальниками і посередниками. Основними розповсюдженими причинами такого погіршення відносин (конфліктів) можуть бути:

- невиконання правил підбору збутових партнерів;
- бажання якоїсь із сторін лідирувати в системі збуту (прагнення захопити ініціативу), тобто відмінності в цілях (коли окремі учасники каналу більше уваги приділяють особистим цілям, ніж цілям, для досягнення яких формувався канал);
- затримка посередниками платежів за продукцію;
- затримка відправки продукції з боку виробників;
- погане розміщення товарів в торгових приміщеннях;
- вмотивована відмова посередників приймати продукцію через недостатню мотивацію учасників каналу або неправильно вибрану модель контролю (невизначений, тотальний, епізодичний тощо, що негативно впливає на поведінку учасників каналу);
- невмотивоване повернення значної партії товару;
- низький рівень комунікації (погана, або спотворена передача інформації);

- незбалансованість позицій (коли функції учасників каналу не підкріплені повною мірою коштами та відповідно правами і владою);
- дублювання завдань і функцій (тобто функції, засоби, обов'язки, влада, відповідальність не розподілені чітко між членами каналів);
- раптове порушення торгового контракту. Ознаками конфлікту в каналі розподілу вважаються:

- а) наявність накопичених суперечностей, пов'язаних із діяльністю учасників каналу;

- б) неподільність об'єкта конфлікту – ресурсів, права власності, частки прибутку, права ухвалювати рішення тощо;

- в) активність суб'єктів конфлікту (певної чисельності учасників каналу, економічні інтереси яких зачеплені).

Залежно від низки факторів існують такі види конфліктів у каналі розподілу і збуту:

1) за рівнем конфліктного протистояння:

- відкриті – коли зіткнення учасників каналу є явно вираженим і супроводжується активними діями (наприклад, «цінова війна»);

- закриті – якщо відсутні зовнішні агресивні дії між сторонами конфлікту;

2) за рівнями каналу:

- горизонтальні – це конфлікти між фірмами, що знаходяться на одному рівні (між товаровиробниками, підприємствами оптової торгівлі, підприємствами роздрібною торговельною мережі);

- вертикальні – конфлікти, в які вступають представники різних рівнів єдиного ж каналу (між виробниками й підприємствами оптової торгівлі, між виробниками і підприємствами роздрібною торгівлі, між підприємствами оптової та роздрібною торгівлі);

3) за функцією:

- конструктивні – дозволяють вивчити проблему, сприяють пошуку істини та засвоєнню корисного досвіду тощо;

- деструктивні – призводять до дисфункціональних наслідків (незадоволеність, прагнення вийти з каналу, зниження продуктивності, погіршення співпраці в майбутньому, згорання взаємодії між учасниками тощо);

4) за кількістю учасників:

- діадичні – два учасники конфлікту;

- локальні – декілька суб'єктів;

- загальні – всі учасники каналу;

- міжканальні – суперечності між двома або більше каналами;

5) за динамікою відповідно до характеру виникнення: стихійні та заплановані;

- б) за терміном дії: короткочасні, тривалі, затяжні;
- 7) за можливістю усунення: керовані; некеровані, тощо.

5. Підприємство-продуцент може використовувати наступні способи вирішення протиріч в збутовій системі:

1) чітка констатація наступних умов ще до підписання контракту:

- ціни і знижки. Розрізняють наступні види цінових знижок:

а) кількісні знижки, розмір яких залежить від обсягу і серійності замовлення продукції в вартісному або натуральному вимірюванні;

б) тимчасові або сезонні знижки, що використовуються для стимулювання реалізації продукції підприємств з циклічним характером виробництва або споживання;

в) знижки «сконто», що надаються покупцям за термінову оплату грошовою готівкою;

г) знижки «декорт» – за передчасну оплату порівняно з терміном, визначеним в контракті, а також за товар зниженої якості;

д) дисконтні знижки як різниця між цінами на той самий виріб з різними термінами поставки: чим довший термін поставок, тим менше ціна одиниці продукції;

е) знижка при авансовій оплаті, що виникає у зв'язку з необхідністю компенсувати покупцю недоотриманий дохід (у розмірі середнього депозитного відсотку) за термін кредитування підприємства – постачальника;

і) закриті знижки, що надаються на продукцію (товари), яка реалізується в замкнених системах (внутрішньофірмові, зустрічні поставки, поставки за кооперативними зв'язками);

к) спеціальні знижки, що надаються покупцям, які мають особливі (довірчі) відносини з постачальниками, підприємствами своєї фірмової торгової мережі, при реалізації товарів робітникам і співробітникам підприємства;

л) бонусні знижки, що надаються постійним покупцям за обумовлений обсяг закупівлі продукції підприємства за певний проміжок часу і фіксовані знижки, що пропонуються покупцям з метою створення стійкої клієнтської бази незалежно від обсягу закупівель.

Використання системи цінових знижок відділом продаж на внутрішньому ринку дозволить активно впливати на обсяги реалізації продукції, використовувати позитивні і лімітувати негативні наслідки коливання попиту та його цінову еластичність, управляти грошовим потоком і обсягами кредиторської і дебіторської заборгованості;

- умови продажу (фінансові умови, транспортування, зберігання);
- територіальні права кожного учасника контракту;

- тривалість торгової угоди і умови її припинення;
- структура колективної відповідальності за організацію збуту;
- 2) взаємна відмова від стратегії натиску;
- 3) використання виробниками стратегії притягання покупців за допомогою виставок, реклами, знижок і т. д.;
- 4) гарантії з боку виробника з підтримки певного рівня збуту у торговців;
- 5) сплатення виробниками певної суми за непродану продукцію, або виплата значних компенсацій за право розміщувати товари, розподіл з торговцями витрат за рекламаціями;
- 6) розробка і виконання стандартів руху товару;
- 7) обмін співробітниками між компаніями-учасниками каналу і спільне членство в торгових асоціаціях;
- 8) співпраця з посередниками щодо вибору найбільш оптимальної стратегії організації маркетинг-логістичних процесів.

На основі відповідності максимально ефективного досягненню маркетинг-логістичних цілей здійснюється вибір найкращого варіанту.

При проектуванні і вдосконаленні маркетинг-логістичних систем потрібно мати у своєму розпорядженні достатній обсяг різнобічних даних, облік яких, як і хід збору та обробки, надалі не повинен припинятися.

Розглянемо основні складові, що враховуються при проектуванні маркетинг-логістичних систем [8].

1. Інформація про ринок: його склад, масштаб, статичність; число покупців і їх особливості; розміщення замовників; гнучкість попиту; стан фінансової області; рівень законодавчої бази; політика державного економічного регулювання і т. д.

2. Інформація про виробництво: необхідність матеріальних ресурсів, машин, обладнання та комплектуючих виробів; ймовірність поставок; методика виробництва; оснащеність виробництва і ступінь завантаження потужностей; виробничий темп; тривалість і специфіка виробничого циклу.

3. Інформація про матеріальні потоки: характеристика специфіки та стану матеріальних потоків; інформація про просування вантажів; спосіб робіт та операцій при пересуванні; час транспортувань і загальний час доставок.

4. Відомості про інформаційні потоки: характеристика специфіки та стану інформаційних потоків; відомості про систему інформаційного забезпечення; методика обробки і закріплення інформації; спосіб отримання та розповсюдження інформації; потенціал збереження та накопичення інформації і т. д.

До запропонованої системи пропонуємо включити відомості про товар і здійснювати дослідження ринкових потреб, кола покупців, особливості товарів та наявності конкурентних переваг, формувати асортиментну політику підприємства.

Асортиментна політика в системі досягнення стратегічної мети підприємств які займаються посередницькою діяльністю – це головний чинник успішного функціонування підприємства на ринку. Забезпеченість підприємства товарами у необхідному обсязі та широка номенклатура послуг, які пропонуються партнерам, успішна їх реалізація – це важлива умова, яка надає реальні можливості підприємствам щодо досягнення необхідного обсягу товарообороту та прибутку у відповідності з наявністю у нього ресурсного потенціалу.

Досягнення головної цілі діяльності торговельного посередницького підприємства забезпечується певним обсягом товарообороту, який можливий лише при наявності відповідного обсягу та асортименту товарних ресурсів. Таким чином, діяльність підприємств щодо формування асортиментної політики є визначальною умовою та інструментом досягнення головної цілі підприємства.

Дослідження і прогнозування поведінки маркетинг-логістичних систем на практиці здійснюється за допомогою економіко-математичного моделювання, тобто опису маркетингових та логістичних процесів у вигляді моделей.

Під моделлю в даному випадку розуміється відображення маркетинг-логістичної системи (абстрактне або матеріальне), яке може бути використане замість неї для вивчення її властивостей і можливих варіантів поведінки.

При побудові таких моделей необхідно дотримуватися наступних вимог [9]:

- поведінка, структура та функції моделі повинні бути адекватні логістичній системі, що моделюється;

- відхилення параметрів моделі в процесі її функціонування від відповідних параметрів маркетинг-логістичної системи, що моделюється, не повинні виходити за межі допустимої точності моделювання;

- результати дослідження моделі та її поведінки повинні виявити нові властивості маркетинг-логістичної системи, яка моделюється, що не відображені у вихідному матеріалі, використаному для складання даної моделі;

- модель повинна бути більш зручніша, ніж її реальний аналог.

Дотримання цих вимог дозволяє реалізувати якісно нові можливості моделювання, а саме:

- проведення дослідження на етапі проектування маркетинг-логістичної системи для визначення доцільності її створення та застосування;

- проведення дослідження без втручання у функціонування маркетинг-логістичної системи;

- визначення гранично допустимих значень обсягів матеріальних потоків та інших параметрів маркетинг-логістичної системи без ризику руйнування системи, яка моделюється.

Отже, розробка та застосування маркетинг-логістичної системи на підприємствах, які займаються торговельним посередництвом в Україні сприятиме підвищенню ефективності комерційної діяльності вітчизняних підприємств. Наведені принципи та механізм формування маркетинг-логістичного забезпечення повинні стати основою для подальших досліджень пов'язаних з проблемами розвитку виробничої діяльності, оптової та роздрібною торгівлі, як складових економічної системи України.

Література

1. Сачинська Л.В. Взаємозалежність логістичної і маркетингової концепцій формування ринкової вартості підприємства // Вісн. Хмельн. національного університету, № 5. Т.2. – 2014. – С. 94–97.
2. Бланк И.В. Торговый менеджмент. – Київ : Эльга, Ника – Центр, 2004. – С.784.
3. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость : пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 480 с.
4. Кузьменко А.В. Дослідження маркетинг-логістичної системи в діяльності підприємства залізничного транспорту // Економіка підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості № 45, – 2014. – С. 168–174.
5. Christopher M., Peck H. Marketing Logistics, Second Edition. – Butterworth-Heinemann, – 2003. – 232 с.
6. Кристофер М., Пэк Х. Маркетинговая логистика. – М. : Издат. дом «Технологии», 2005. – 200 с.
7. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. и научн. редакцией проф. В.И. Сергеева. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 976 с.
8. Миротин Л.Б., Ташбаев И.Э. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения, процедуры : учеб. пособие. – М. : Инфра-М, 2002. – 252 с.
9. Семенов Г.А., Гиря М.Г. Еволюція поняття «логістика». Характеристика логістичних систем // «Держава та регіони», 2006. – С. 280–289.

Харсун Л.Г., доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики Київського національного торговельно-економічного університету

ІННОВАЦІЙНІ РІШЕННЯ В ЛОГІСТИЧНОМУ ОБСЛУГОВУВАННІ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОТОКІВ ТОВАРІВ

Зміщення акцентів у економічній політиці держав світу в бік розвитку зовнішнього сектору економіки пояснюється, насамперед, інтересами самих суб'єктів мікросередовища. Так, з одного боку, експансія компаній на міжнародні ринки забезпечує їм отримання ефекту економії на масштабі. З іншого ж боку, міжнародні торговельні операції є набагато витратнішими за аналогічну діяльність в межах окремого національного ринку. В силу цього їх учасники значно активніше шукають шляхів оптимізації витрат, що, окрім підвищення рівня прибутків, забезпечить їм додаткові переваги на конкурентно напружених світових ринках товарів та послуг. Найбільший же потенціал до зниження витратної складової міжнародної торгівлі, як вважають більшість науковців та практиків, криється у логістичних рішеннях, спрямованих на оптимізацію процесів та мінімізацію витрат.

Міжнародна конкурентоспроможність сучасних компаній суттєво визначається рівнем інноваційності їх діяльності. Окрім впровадження інновацій у традиційних сферах господарської діяльності, наприклад у виробництві, особливо актуальними сьогодні є інновації у логістиці міжнародної торгівлі. Мова йде про необхідність напрацювання та імплементації інноваційних рішень в системі управління міжнародними торговельними товаропотоками, спрямованих на оптимізацію фізичного просування товарів в процесі планування та реалізації експортно-імпортних операцій.

Інновації в логістиці міжнародної торгівлі являють собою технічні, технологічні, організаційні, інформаційні, економічні та комерційно-правові засоби і заходи, що забезпечують ефективне товаропросування на міжнародних ринках.

Інноваційними логістичні рішення в управлінні міжнародною торгівлею можна вважати тільки ті, що можуть забезпечити отримання додаткового позитивного ефекту. Так, Артур Д. Літл у своїй праці «Innovation Excellence in Logistics» стверджує, що оптимізована система управління інноваціями може збільшити комерційний успіх компанії,

насамперед, її маргінальний прибуток в середньому від 3 до 8%. В тому числі для вантажовідправників такий ефект може бути зафіксовано на рівні 4.4%, а крупні логістичні провайдери можуть розраховувати на збільшення маргінального прибутку в середньому на 8,5%. Потенціал до зниження логістичних витрат внаслідок впровадження логістичних інновацій знаходиться в межах 7–14%, як для вантажовідправників, так і для операторів ринків логістичних послуг. [1] Позитивно інноваційні підходи в логістиці міжнародної торгівлі впливають і на ряд показників ділової активності, таких як товарооборот, надійність та час доставки.

В силу того, що географія експортних поставок стає дедалі більш варіативною, орієнтованою на наближеність до споживача, логістичні інновації в міжнародній торгівлі переважно стосуються способів перевезення, пошуку нових транспортних технологій. Сьогодні численні технічні та технологічні інновації на транспорті покликані знизити рівень транспортних витрат на доставку вантажів міжнародної торгівлі. Часто такий ефект досягається в результаті оптимізації систем управління рухомим складом. Наприклад, сучасні транспортні засоби здебільшого оснащені різноманітними пристроями, що надають інформацію про витрати палива (загальні та у розрахунку на один рейс), швидкість та економічність руху, тощо. На базі таких даних стає можливим оптимізувати маршрут перевезення, уникати порожніх пробігів, знизити експлуатаційні витрати і, загалом, підвищити якість доставки.

Своєрідною революцією на транспорті стала поява сучасних систем відслідковування місцезнаходження вантажів. Особливо значимими є такі інноваційні рішення у сфері міжнародної торгівлі, зважаючи на значну віддаленість поставок у міжнародному сполученні і складність контролю за ними. Так, автоматизована глобальна супутникова система Global Positioning System (GPS) дозволяє досить чітко встановити місцезнаходження транспортного засобу, а отже й контролювати виконання зобов'язань експортера згідно міжнародного договору купівлі-продажу. Сьогодні продуктивність і корисність супутникових навігаційних систем є визнаним фактом, що і обумовлює поширення їх використання у логістичних процесах міжнародної торговельної діяльності.

Інновацією в логістиці, що вже є широко використовуваною, а в практиці міжнародної торгівлі часто і обов'язковою, є комбіновані перевезення, тобто поєднання різних видів транспорту в рамках однієї відправки вантажу. Така технологія перевезень, завдяки укрупненню вантажних місць та відсутності перевантажень дає можливість отримати позитивний ефект за рахунок економії на навантажувально-розвантажувальних роботах, забезпечує схоронність вантажів, передбачає спрощену

систему документального супроводження (оформлення наскрізних документів) та нарахування тарифів (використання єдиних тарифів).

Інноваційна технологія комбінованих перевезень експортних вантажів зумовлює і розвиток технічних інновацій у рухомому складі, навантажувально-розвантажувальній техніці. Зокрема, у поєднанні автомобільного і залізничного транспорту використовуються трейлери, у сполученні ріка-море – ліхтери (баржі). Останні сьогодні «працюють лише на наступних напрямках міжнародної торгівлі: Дунай – Індія, країни Південно-Східної Азії, Базель – Роттердам – Новий Орлеан, Новий Орлеан – Порти країн зони Карибського басейну».

Поширенню комбінованих перевезень значно посприяла і контейнеризація міжнародних вантажопотоків, яка до того ж стала основною причиною інноваційного розвитку транспортних засобів, що відбувається у відповідності до габаритів самих контейнерів. Мова йде про появу суден-контейнеровозів, залізничних контейнерних платформ, контрейлерів, спеціальних перевантажувальних засобів, тощо. Застосування технології контейнерних перевезень дозволяє досягти ряду позитивних ефектів у логістиці міжнародної торгівлі, покращити якість логістичного сервісу, а саме:

- підвищити продуктивність навантажувально-розвантажувальних операцій;
- оптимізувати використання парку транспортних засобів, зменшити кількість простоїв і, як результат, загального часу доставки;
- підвищити рівень схоронності вантажів, а отже й витрат на їх страхування;
- знизити витрати на упаковку, на утримання запасів, на транспортні та навантажувально-розвантажувальні роботи.

Загалом, розвиток більшості логістичних інновацій, як, наприклад, поява та застосування у міжнародних перевезеннях транспортних засобів підвищеної вантажопідйомності, контейнерів, технічних засобів механізації та автоматизації перевалочних пунктів, приймальних та складських комплексів, зумовлено тенденцією до укрупнення вантажних одиниць, орієнтованою на мінімізацію витрат товаропросування у міжнародному сполученні. Окрім того, економія за рахунок збільшення партій відправки вимагає консолідації вантажів різних експортерів, що, в свою чергу, актуалізує розробку та впровадження інновацій в комунікаційних та інформаційних системах.

Потреба зниження витрат на реалізацію міжнародних торговельних угод, з одного боку, та забезпечення оперативної доступності товару для іноземного споживача, з іншого, вимагає ретельного планування та

управління запасами експортних товарів, оптимізації операцій з їх складування. Відповідно іншою функціональною сферою в логістиці міжнародної торгівлі, що передбачає інтенсифікацію інноваційних процесів, є система управління запасами та складування.

На сьогодні існує два рівнозначні, але різні за змістом, підходи до управління запасами в міжнародній торгівлі. По-перше, максимальна синхронізація операцій по надходженню та відвантаженню товарів означає орієнтацію на скорочення запасів на всіх ланках логістичних ланцюгів у відповідності до концепції just-in-time. Підтвердженням цієї тенденції може бути широке застосування інноваційної технології cross docking, що суттєво зменшує потребу у використанні складських площ шляхом зберігання та відвантаження продукції безпосередньо з транспортних засобів. По суті, складські комплекси в даному випадку використовуються лише для відстоювання рухомого складу, а іноді ще й для проведення робіт по перекомплектуванню, перепакуванню вантажів. У такий спосіб досягається суттєва економія у тривалості та вартості складських операцій.

Разом з тим, складування товарів міжнародної торгівлі залишається проміжною ланкою її логістичного обслуговування. Варто відмітити і тенденцію до скорочення кількості складів, через які проходить один експортний потік, появу та розвиток крупних складських та розподільчих комплексів (логістичних центрів). У силу збільшення масштабів міжнародної торгівлі доставка експортних вантажів все частіше реалізується за схемою: виробник – логістичний центр – споживач. Окрім того, набуло поширення створення регіональних логістичних центрів у місцях концентрації міжнародних товаропотоків, якими переважно є порти. Серед найбільших таких регіональних транспортно-логістичних центрів слід виділити японські порти Токіо, Йокогама, Кобе; Гонконг і Шанхай (КНР), Гаосюн і Цзілун (Тайвань), Сінгапур, європейські порти – Роттердам, Амстердам, Філікстоу, Лондон, Саусгемптон, Бремерхафен, Гамбург, Генуя, Альхесирас, Гетерборг, Зеебрюге, Гавр, Барселона і др.; порти Тихоокеанського і Атлантичного побережжя США і Канади; окремі порти країн, що розвиваються, такі як Джідда, Александрія, Дурбан, Ріо-де-Жанейро, Сальвадор і ряд інших. [2, с. 37]

Складські та розподільчі комплекси, що обслуговують потоки міжнародної торгівлі вирізняються масштабами пропускної спроможності та інтенсивністю потоків. Досвід західних країн показав: робота логістичних центрів дозволяє знизити транспортні витрати на 7–20%, витрати на навантажувально-розвантажувальні роботи і зберігання матеріальних ресурсів і готової продукції на 15–30%, загальні логістичні

витрати на 12–35%. [3, с.10] Але така результативність операцій із складування вантажів міжнародної торгівлі передбачає впровадження цілого комплексу логістичних інновацій, насамперед, у відношенні техніко-технологічного та інформаційного їх забезпечення.

Залежно від характеру та інтенсивності інноваційних процесів складські системи розвиваються у напрямку механізації, автоматизації та комп'ютеризації. Серед механічних інноваційних засобів складування товарів широко представлено підйомно-транспортне складське обладнання: вилочні, самохідні та ручні навантажувачі, буксирувальні лінії, тягачі, конвеєри, штабелери, карусельні механізми, та інша техніка. Автоматизація складських операцій із експортними вантажами проявляється у застосуванні автоматичних пристроїв управління процесами транспортування, складування та зберігання вантажів, такими як стелажі, вантажорозподільчі системи, вимірювальні та пакувальні пристрої, навантажувально-розвантажувальні й складські машини, тощо. Так, прикладом інноваційних засобів у складській логістиці міжнародної торгівлі є автоматизовані складські стелажі системи KARDEX виробництва концерну KARDEX System AG (Швейцарія), автоматизовані сортувальні лінії, візки з автоматичним управлінням руху. Більшість таких інноваційних техніко-технологічних засобів передбачає високий рівень комп'ютеризації, роботизації складських операцій.

Велика увага в управлінні складами міжнародної торгівлі сьогодні приділяється інноваційному розвитку інформаційних систем. Так, значного поширення у світовій практиці набули різні модифікації програмного забезпечення системи управління складом WMS (Warehouse Management System), яка дозволяє оперативно управляти складськими вантажопотоками, встановлювати місцезнаходження конкретного товару і здійснювати з ним цілий ряд операцій. До прикладу, адаптована російською компанією LogistiX спеціально до потреб та особливостей технології вантажопереробки логістичного оператора і офіційного дистрибутора Procter & Gamble, Nestle та Уресо компанії «Эй-Пи Трейд» LEAD WMS дозволила здійснювати дрібно партійну комплектацію товарів з попереднім розрахунком тари, враховувати залишкові терміни придатності, вести автоматичний розрахунок оптимальної кількості запасів для попереджувального поповнення, використовувати на складах радіотермінали з наручними блоками і сканерами (сканер-кільце) для забезпечення більшої оперативності роботи працівників, та ін.

Ще однією інноваційною тенденцією в логістиці міжнародної торгівлі є розвиток мережі бондових складів, основною особливістю яких є забезпечення реалізації незначних виробничих операцій з товаром

та його передпродажне обслуговування. Актуальність бондових складів у логістичному обслуговуванні міжнародних товаропотоків обумовлена потребою у максимальній адаптації характеристик експортних товарів до потреб різнонаціональних споживачів.

Зважаючи на складність у виконанні, масштабність та вартість реалізації міжнародних торговельних операцій, позитивні зрушення у їх логістичному обслуговуванні багато в чому залежать від оперативності, точності та ефективності обробки значного масиву даних, а також комунікаційних можливостей експортерів та імпортерів. До того ж, серед бар'єрів розвитку глобальної логістики інформаційні знаходяться на 3-му місці (27%) після законодавчих (32%) та митних (41%) [4]. З огляду на це, зрозумілою є потреба у інноваційному розвитку інформаційних та комунікаційних логістичних систем міжнародного товароруку. Інновації в інформаційних системах логістики, насамперед, покликані полегшити та прискорити отримання даних про вантаж, відправника, одержувача, перевізника та інших учасників ланцюга товаропостачання, параметри доставки, регуляторні обмеження міжнародної торгівлі, тощо.

В якості інновацій, що набули широкого розповсюдження у системах управління та контролю вантажопотоків, в першу чергу слід відзначити технології штрихового кодування та електронного зчитування кодів товарів, зокрема найбільш використовуваних у міжнародній практиці універсальних товарних кодів (UPS – Universal Product Code).

Значний інноваційний прорив відмічається і у сфері організації інформаційних потоків, пов'язаних із міжнародним товарооборотом. Такі інноваційні технології інформаційного забезпечення логістичних операцій в міжнародній торгівлі полегшують та прискорюють документообіг, слугують комунікаційним інструментом між експортерами та імпортерами, транспортними й експедиційними компаніями, а також державними органами влади. Серед них в першу чергу слід відмітити систему передачі стандартних текстів загальноприйнятих ділових документів (EDI), сучасною модифікацією якої є система Internet EDI, та систему міжнародних стандартних повідомлень (EDIFACT), затверджені Європейською економічною комісією ООН. Іншими подібними інформаційними логістичними системами, застосування яких є або в більшій мірі територіально обмеженим, або орієнтованим на конкретних учасників міжнародних логістичних ланцюгів постачання, є, наприклад, система ЭСВОД (США), «Гермес» (об'єднує комп'ютерні мережі залізниць країн Західної Європи) та «Децимел», яка істотно доповнює попередню можливість електронного обміну транспортною і товарною документацією.

Загалом, інформаційні та комунікаційні технології в логістиці міжнародної торгівлі зосереджені на трьох основних напрямках: операціях із вантажами, митному очищенні та забезпеченні безпеки функціонування ланцюгів поставок. Разом з тим, варто зазначити, що сучасні інформаційні технології переважно зорієнтовані на системи управління запасами та документальне забезпечення торговельних операцій.

Яскравим свідченням запровадження інноваційних підходів в управлінні міжнародними торговельними потоками є той факт, що всі митниці сьогодні використовують автоматизовані системи митного очищення вантажів, в тому числі транзитних. Також, до таких систем широко долучаються адміністрації портів, оператори автомобільних і залізничних перевезень.

Інформаційні технології сьогодні виступають важливою умовою і засобом забезпечення показників безпеки міжнародної торгівлі. Так, інтенсивно розвиваються і поширюються такі інноваційні рішення, як електронне пломбування контейнерів, закритих вагонів і автомобільних причепів, супутникові навігаційні системи для відстеження транспортних засобів та радіочастотні засоби ідентифікації вантажів. Сьогодні практично в кожному великому порту і вантажному терміналі здійснюється візуальний контроль за допомогою відео камер та сканерів транспортних засобів і вантажів.

Підвищення інтенсивності міжнародних товаропотоків, постійна зміна регуляторних умов міжнародної торгівлі, посилення інтеграційних процесів між країнами, а також незмінне прагнення «зробити більше з меншими витратами» вимагають від вантажовідправників та вантажотримувачів використання інноваційних спеціалізованих засобів програмного забезпечення менеджменту в глобальній торгівлі (global trade management (GTM)). Зокрема, нові виклики, а, відповідно, і потребу у застосуванні новітніх інструментів GTM для учасників міжнародних торговельних відносин створять у 2016 та 2017 рр. дві великі торговельні угоди: про Транс – Тихоокеанське партнерство (the Trans-Pacific Partnership (TPP)) та Транс – Атлантичне партнерство з торгівлі та інвестицій (the Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership).

Експортери та імпортери у всьому світі вже використовують різні комп'ютерні програми, як, наприклад, C-TRAT, RIP and AEO, що дозволяють ефективніше управляти ланцюгами поставок, містячи інформацію про регуляторну політику держав, про партії товарів, що не пройшли митного очищення, про встановлені різними країнами обмежень в торгівлі, наприклад ембарго, про можливість застосування до вантажів норм зон вільної торгівлі, про існуючі бази даних класифікації товарів, тощо.

Значно підвищити ефективність логістичного обслуговування товаропотоків в міжнародній торгівлі дозволяють сучасні інноваційні технології, що передбачають створення і функціонування Інтернет платформ задля об'єднання інформації про відправників і отримувачів вантажів, перевізників та інших провайдерів логістичних послуг, митні тарифи, транспортні і стивідорні збори, тощо. Як правило такі платформи створюються на базі великих транспортних вузлів, тому і отримали SmartHub Logistics (SHL) platforms.

В цілому логістичне обслуговування міжнародної торгівлі передбачає високий рівень взаємоузгодженості національних логістичних систем, а, отже, і вирівнювання рівня їх інноваційності. Відмінною рисою співпраці країн у сфері міжнародних торговельних відносин є орієнтація на створення комерційно-правових, техніко-технологічних, організаційних та інформаційних умов для розвитку інноваційних проектів в логістиці. Найбільш яскраво логістичні інновації представлені в мережі міжнародних коридорів, які акумулюють переважну більшість міжнародних товаропотоків.

Інноваційний вектор розвитку системи логістичного обслуговування торговельних товаропотоків є пріоритетним і для України, зокрема з огляду на:

- по-перше, перспективи реалізації її експортного потенціалу;
- по-друге, поглиблення зовнішньоторговельних зв'язків із країнами Європейського Союзу;
- по-третє, значний потенціал України, як транзитної держави, особливо у контексті забезпечення торговельних потоків у сполученні між Європою та Азією;
- по-четверте, важливе місце України у системі транспортно-логістичного обслуговування торговельних відносин між країнами СНД.

Реалізація зазначених можливостей і перспектив у зовнішньоторговельній сфері України однозначно передбачає впровадження транспортно-логістичних інновацій, технічних та технологічних нововведень в способах перевезень; системах відстеження місцезнаходження вантажів; рухомому складі та навантажувально-розвантажувальній техніці; системах управління запасами та операціями із складування вантажів; інформаційному забезпеченні транспортно-логістичних операцій в зовнішній торгівлі, тощо.

Сьогодні в Україні інновації інтенсивно впроваджуються у технічне та технологічне оснащення інфраструктурних об'єктів транспортно-логістичної системи та рухомого складу. До прикладу, на автомобільному транспорті у відповідності до стандартів ЄС з безпеки,

екологічності, енергоефективності і доступності відмічається оновлення парку транспортних засобів з вищими екологічними характеристиками двигунів, вантажівки оснащують інноваційними технологіями і конструкціями стосовно контролю місцезнаходження транспортного засобу, його швидкості руху та габаритних і вагових характеристик, часу роботи і відпочинку водіїв, тощо. Знову ж таки, з огляду на посилення взаємодії транспортно-логістичних систем України та ЄС, важливо відзначити оснащення рухомого залізничного складу інноваційними парами розсувних коліс, що дозволяє уникнути додаткового перевантаження товарів у перевезеннях до (з) європейських країн з вужчою залізничною колією (1435 мм).

Значна увага інноваційному розвитку приділяється і у сфері технологій транспортно-логістичного обслуговування зовнішньоторговельних товаропотоків України. Наприклад, у Ілчівському порту використовується технологія 2-етапного завантаження крупнотонажних суден типу capsize, що частково може вирішити проблему мілководності вітчизняних портів.

Але основний акцент у інноваційному перезавантаженні української транспортно-логістичної системи обслуговування міжнародних товаропотоків робиться на технологіях координації дій її учасників, інформаційному і документальному забезпеченні операцій, особливо в центрах консолідації вантажів на найінтенсивніших міжнародних маршрутах – міжнародних транспортних коридорів (МТК). Так, у зоні діяльності Південної митниці та портів Одеської області було впроваджено технологію «Єдине вікно – локальне рішення», яка дає можливість обміну інформацією про відправлені вантажі між відправниками і отримувачами товарів, державними органами і портами через єдину інформаційну систему.

Подібні ініціативи мають місце і в міжнародному залізничному сполученні. Зокрема, Організація співробітництва залізниць, членом якої є і Україна, в цілях підвищення рівня інтеперабельності залізниць ЄС і СНД, задекларувала необхідність більш активного впровадження і використання передових технологій у сфері контролю (наприклад, інспекційно-оглядових комплексів-сканерів), розвитку єдиного інформаційного простору транспортних систем країн-членів ОСЗ (сьогодні вже функціонує розподілений міжнародний банк даних науково-технічної і економічної інформації ОСЗ з транспорту).

Значна увага в Україні приділяється інноваційним технологіям електронного документообігу, які дозволяють оперативно обмінюватись безпаперовими документами щодо зовнішньоторговельних вантажів між

контролюючими органами, перевізниками, відправниками і отримувачами вантажів. До прикладу, в Україні вже застосовуються технології e-fright у морських торговельних портах, а також ведеться робота по впровадженню міжнародних стандартів електронного оформлення і супроводження вантажних авіап перевезень.

Інноваційний розвиток логістичного забезпечення зовнішньоторговельних відносин в Україні є передбачає вирішення питання визначення джерела походження новітніх логістичних технологій. Сьогодні переважна більшість таких інновацій імпортується в нашу країну, що в деякій мірі є економічно виправданим. Адже, як цитує керівник групи компаній Martrade Гюнтер Хан одного з керівників компанії Thyssen: « коли з'являється новий винахід у сфері транспорту або в інших галузях, зазвичай перший, хто його використовує, стає банкрутом. А от другий заробляє хороші гроші.» [5, с. 31] Разом з тим, в Україні все ж є приклади розробки інноваційних логістичних рішень. Наприклад, стивідорна компанія «Бруклін-Київ» розробила і запатентувала ноу-хау в обробці вантажів, яке дозволяє здійснювати їх перевалку більш інтенсивно і підвищити рівень універсальності зернових терміналів, шляхом обробки на них і контейнерів та металів. [6, с. 31]

Однак основною перешкодою для реалізації інноваційних проєктів у сфері логістики в Україні є обмежені можливості їх фінансування. І найбільш виправданим і реальним способом вирішення цієї проблеми видається застосування механізму державно-приватного партнерства (ДПП), завдяки чому можливим стане більш широке залучення коштів приватних інвесторів.

Взагалі, для України підвищення рівня інноваційності її логістичної системи дозволить вирішити цілий комплекс стратегічних завдань: підняти рівень конкурентоспроможності її продукції на міжнародних ринках, збільшити обсяги вітчизняного експорту, підвищити ефективність за критеріями часу, надійності та ціни як експортних, так і імпорتنих операцій, наростити обсяги транзитного товаропотоку.

Література

1. Arthur D. Little. Innovation Excellence in Logistics. Value Creation by Innovation. / ELA: European Logistics Association. – Brussels, 2007. – 40 p.
2. Майорова І.М. Інноваційні підходи розвитку логістичної інфраструктури системи міжнародної торгівлі. [Електронний ресурс] // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності,

2011. С. 33–38. Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1557http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/490/6.1.pdf?sequence=1>

3. Николаев С.Д. Внешнеторговые транспортные операции и логистика : [монография] / Д. С. Николаев, Л.С. Березовиков, В.М. Назаренко. – М.: ООО «Анкил», 2006. – 356 с.
4. Gołemska E. Eurologistyka w zarządzaniu międzynarodowym // Elżbieta Gołemska, Danuta Kempny, Jarosław Witkowski. – Wydawnictwo PWN, 2005. – 156 s.
5. Совладелец компании «Новолог» Гюнтер Хан о ведении бизнеса в Украине. // Порты Украины. – 2016. – № 3 (155) – С. 26–31.
6. Бохан С. Украинские порты: от модернизации к инвестициям // Транспорт. – 2016.— №5 (911). – С. 30–37.

Ціпурида В.С., к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Київський національний торговельно-економічний університет

РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Загальновідомо, що світові соціально-економічні та екологічні кризи все зростають і за своєю глобальністю, і за термінами повторення. Глобалізаційні виклики розвитку національних економік потребують нових підходів до сучасного менеджменту. Універсальний характер та діапазон інноваційного розвитку потребує використання передових досягнень різних сфер наукового знання, вимагає ґрунтового аналізу та між-дисциплінарного синтезу.

Це завдання особливо актуально на сучасному етапі соціально-економічного розвитку нашої держави, коли обумовлено нові форми взаємодії різних суб'єктів господарювання між собою, що вимагає причинно-системного підходу для їх ефективного вирішення. І це спричиняє необхідність не тільки пошуку нових шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств, наукових основ виявлення об'єктивних закономірностей взаємно обумовленого і узгодженого розвитку та управління ними як системами, а дозволяє обґрунтувати та застосувати моделювання ефективного управління, і прогнозування розвитку у найбільш упорядкованому напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатоваріантні підходи до вирішення проблем управління розвитком підприємств на сучасному етапі представлено у наукових працях Б.А. Маліцького, В.П. Соловйова, Л.І. Федулової, А.А. Чухно [1–10] та ін. Однак усі питання ефективного розвитку не отримали належного причинно-системного висвітлення. Отже предметне поле концептуального обґрунтування узгодженого розвитку на основі діалектичних Законів Природи є науковою проблемою, вирішення якої має важливе значення в гносеологічному і практичному аспекті.

Вивченню підходів до вдосконалення системи управління соціально-економічним розвитком систем, у т.ч. і підприємства, також присвячено достатньо наукових робіт зарубіжних та вітчизняних вчених. Так, наприклад, питання методології еволюційного розвитку соціально-економічних систем вивчали А.А. Богданов [1], В.М. Тарасевич [8]. Окремим питанням розвитку складних соціо-економічних систем приділяв увагу В.І. Маєвський [3]. Теоретичним аспектам системного моделювання соціально-економічного розвитку та вивченню організаційно-економічного механізму управління підприємством у сучасних умовах присвятив свої дослідження В.А. Поляков [5, 6].

Виділення невирішеної проблеми. Сучасні вчені вважають, що модернізація економіки – це кардинальна зміна характеру функціонування соціально-економічної системи, [6, 8, 9, 10]. Для сучасної економіки України це потребує узгодженості та єдності технологічної, освітньої та комунікаційної стратегій. При цьому стратегія технологічного розвитку створює і нарощує необхідні матеріальні ресурси, система освіти формує інтелектуальний капітал, який здатний сприймати, створювати і реалізовувати нові технології, а комунікаційні програми – нові установки й моделі поведінки, у т.ч. і екологічного характеру.

Системна єдність і узгодженість технологічної, освітньої і комунікативної стратегій, повинна сприяти прискоренню економічного зростання, підвищенню його якості, оскільки інноваційна економіка потребує і нових технологій, і іншої освітньої системи, іншого відношення людей до праці, і життя взагалі. Стратегія технологічного розвитку передбачає активну участь у перебудові усіх взаємно пов'язаних сфер життєдіяльності держави: політичної, економічної, законодавчої, фінансової, культури, науки, освіти, виробництва, транспорту тощо. Це і обумовило вибір мети даного дослідження.

Сучасний менеджмент потребує упорядкування і узгодження розвитку усіх багаторівневих систем від Макро- до Мікросвіту. Тому ми вважаємо, що потрібно починати дослідження сучасного управління

розвитком будь якою системою від дослідження особливостей алгоритму дії діалектичних Законів Природи, які визначають умови зародження та подальшого узгодженого розвитку множини різнорівневих систем.

Очевидно, що управління будь якою соціально-економічною системою повинно спиратися на діалектичні Закони природи, враховуючи первинні релятивні параметри: Простір, Час (цикл розвитку) та Енергію (сукупність усіх видів ресурсів). Тому так важливо формувати найбільш ефективно і організовано Простір (сегмент ринку), оптимальній Час з найменшими витратами Енергії, що можливо тільки за умови за узгодженням із діалектичними Законами Природи.

Тому, якщо почати моделювати сучасне підприємство, чи будь яку іншу організацію, то треба мати на увазі, що на 1-му етапі воно починає своє існування с дії Закону Полярності (діалектичного Закону боротьби і єдності протилежностей), що визначає необхідність узгодження цілей внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства для відповідного формування своєї структури.

2-й етап починається за дією Закону Повторення (Подібності і спадкоємності), який визначає побудову взаємозв'язків підприємства у зовнішньому середовищі, що потребує узгодження інтересів підприємства та його Місії з іншими об'єктами зовнішнього середовища.

Наступний 3-й етап починається з прояву Закону збереження енергії, що потребує чіткого взаємного узгодження усіх аспектів управління, як у внутрішньому середовищі підприємства, так і управління усіма видами взаємозв'язків у зовнішньому середовищі.

Як тільки підприємство, як система вибудовує свою структуру, згідно своєї головної мети, організовує відповідні взаємозв'язки у внутрішньому та зовнішньому середовищі, то починає свою дію 4-й Закон циклічності, що визначає динаміку етапів розвитку у часі. Один із проявів загальної дії цього Закону є «ефект Лаффера», що визначає оптимальну величину сукупного податку, який повинен надходити в бюджет держави, з урахуванням надання можливостей при цьому, ефективно розвиватись і підприємству. Оскільки цей ефект діє аналогічно і в математиці, як прояв теореми Гауса, що визначає поле помилок [5], у фізиці, що визначає динаміку напруженості магнітного поля тощо [6], то дію його можна визнати загальною, як прояв Закону Циклічності. Тому дію цього ефекту в економіці потрібно вивчати глибше, за умови динаміки змін етапів життєвого циклу підприємства (Рис. 1). Такий підхід дозволить розробити і впровадити гнучку податкову систему, яка буде стимулювати розвиток і кожного підприємства і держави, ефективно впроваджувати інновації не тільки за рахунок зовнішніх

інвестицій, а й за рахунок можливостей підприємства. Це дозволить також уникнути проблем появи тіньової економіки, оскільки на 1-му і 4-му етапах життєвого циклу підприємства сукупний податок з підприємства зможе зменшуватись до 10%, а заощаджені ресурси будуть використані на адаптацію підприємства у зовнішньому середовищі на 1-му етапі, і на впровадженні інновацій на 4-му етапі.

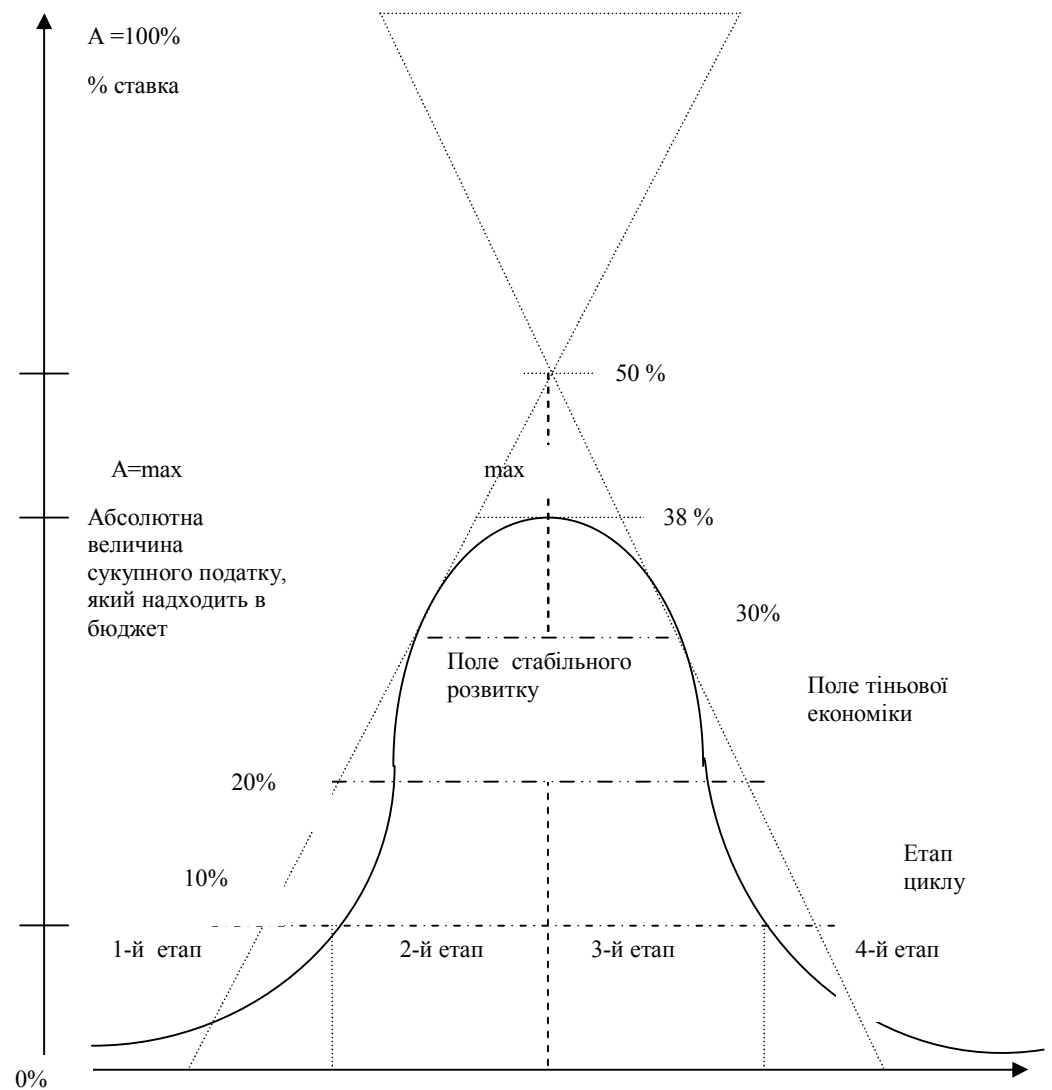


Рис. 1. Графік гнучкої системи оподаткування із урахуванням етапів розвитку підприємства

Аналогічно, згідно дії Закону Циклічності, залежно від етапу життєвого циклу, формуються відповідні стилі управління: авторитарний (на 1-му етапі), внаслідок дії 1-го Закону, і пов'язаний із диктатурою законодавця чи власника; демократичний (на 2-му етапі), внаслідок дії 2-го Закону, і пов'язаний з делегуванням керуючої системи частини своїх повноважень. І як тільки, внаслідок цього виникають умови спільних узгоджених дій, настає 3-й етап, що потребує ліберального стилю управління. При дії 3-го Закону також розширюється простір не тільки спільної діяльності керуючої системи і керованих підсистем, а й інтеграційних процесів у зовнішньому середовищі підприємства, тобто розширення його сегменту ринку тощо. На 4-му етапі згідно 4-му Закону, формується партисипативний стиль управління, система самоврядування, яка готує підприємство до якісних зрушень і переходу на якісно новий рівень розвитку за рахунок накопичення кількісних змін.

Але є і 5-й етап і дія 5-го Закону – Закону Свободи волі розвитку (інтенсивного чи екстенсивного; посилення конкуренції чи інтеграції), який означає, що розширення прояву підприємства повинно йти не тільки зовні, але і всередині, що означає поглиблення якості внутрішніх взаємозв'язків. Якраз це і потребує застосування відкриттів у сфері

Якраз порушення дії цих Законів, особливо 5-го Закону, призводить до того, що світова соціально-економічна система все частіше і потерпає кризи, і цикли Кондратьєва все більше скорочуються. Тому конче важливо узгоджувати процеси зовнішні і внутрішні, а це потребує перебудови також і системи сучасної освіти, як професійної, так і загальної, яка вимагає покращення культури взагалі, а також і культури управління. І якщо цього не відбувається, то будь яка соціально-економічна система, у тому числі і підприємство, підлягає алгоритму дії діалектичних Законів Природи, коли вступає в прояв знову 1-й Закон Полярності, коли застарілі форми дезінтегруються і формуються нові, які відповідають вимогам часу.

Тому у відповідності до дії 5-ти діалектичних Законів Природи, виникають і 5 типів управління. Це те, що забезпечує динаміку ефективності, рівноваги і успішності підприємства. Тоді підприємство здатне ефективно формувати свій простір прояву, враховуючи зміну етапів життєвого циклу (час) і формувати нову ефективність (новий прибуток, як прояв енергії), здатне розширювати ступінь свого впливу на зовнішнє середовище у відповідності до Законів Природи, не порушуючи їх, входячи в новий простір не конфліктно, а з урахуванням інтересів кожного суб'єкта у ньому, зменшуючи ризики криз і катастроф.

Для сучасної економіки України це потребує узгодженості та єдності технологічної, освітньої та комунікаційної стратегій. При цьому стратегія технологічного розвитку створює і нарощує необхідні

матеріальні ресурси, система освіти формує інтелектуальний капітал, який здатний сприймати, створювати і реалізовувати нові технології, а комунікаційні програми – нові установки й моделі поведінки, у т.ч. і екологічного характеру.

Тому системна єдність і узгодженість технологічної, освітньої і комунікативної стратегій, повинна сприяти прискоренню економічного зростання, підвищенню його якості, оскільки інноваційна економіка потребує і нових технологій, і іншої освітньої системи, іншого відношення людей до праці, і життя взагалі. Стратегія технологічного розвитку передбачає активну участь у перебудові усіх взаємно пов'язаних сфер життєдіяльності держави: політичної, економічної, законодавчої, фінансової, культури, науки, освіти, виробництва, транспорту тощо.

Для розробки нових технологічних принципів і технологій необхідні певні моделі мислення і поведінки, тобто певний менталітет, який формується системою освіти. Національна система освіти повинна бути максимально залучена не тільки у світову технологічну конкуренцію, а й світові інтегративні процеси у науці і освіті, рушійній силі розвитку.

Ми вважаємо, що стратегічний вибір завжди формує певна «критична маса» відповідно підготовлених лідерів-фахівців у різних сферах народного господарства, тобто еліта держави. Тому особливу роль у підготовці такого вибору виграє національна система освіти. Вона, з одного боку, створює нові інтелектуальні ресурси для новітніх технологій, а з іншого – формує національну еліту, тобто компетентні, енергійні і моральних сил, здатних перевести державу в якісно новий стан.

Вища освіта в Україні повинна забезпечувати випуск не тільки якісних фахівців, спроможних виконувати тактичні завдання розвитку, але й стратегічні, пов'язані із далекими перспективами розвитку. Для цього недостатньо надання таким фахівцям високого рівня професійних знань і навичок, потрібно також формування у них широкого світогляду, філософського погляду на еволюційний розвиток систем, знання законів і закономірностей розвитку систем, що дозволить ефективно прогнозувати й моделювати відповідні стратегії. Наприклад, у розвинених державах готуються спеціальні команди «мрійників», які займаються довгостроковим прогнозуванням розвитку соціальних систем, виробленням здібностей бачення перспектив, і на такі проекти виділяються великі кошти.

Система освіти також повинна відтворювати і трансформувати культуру як сукупність цінностей, переконань та норм поведінки. І це особливо важливо для інформаційного суспільства, коли фінанси та інтелект стають настільки мобільними, що втрачають територіальну

прив'язку. Тому важливо, щоб нова еліта нашої держави не відривалась від національного підґрунтя, не втрачала внутрішній зв'язок із вітчизною, що може позначитись на діях всупереч її інтересів. Також важливо щоб вітчизняна система освіти підсилювала конкурентоспроможність національної культури.

Основною метою елітних освітніх центрів, до яких відносяться кращі вузи держави є формування національно орієнтованої еліти світового рівня, яка б працювала на благо нації та держави, й мала для цього необхідні моральні і духовні цінності, а також професійні уміння і навички. Така еліта повинна вміти зв'язувати задоволення своїх інтересів із самостійною економічною стратегією нашої держави на світових ринках. Для цього держава повинна використати всі можливості для створення умов виховання студентської молоді і її включення в проектну роботу щодо формування нового суспільства: законодавчі, політичні, економічні, наукові, виробничі, побутові тощо.

Закономірності розвитку систем у Природі від Макросвіту до Мікросвіту – універсальні, і дають можливість зрозуміти загальний розвиток соціально-економічних систем, які теж підкоряються у своєму розвитку цим закономірностям. Тому усі інноваційні проекти повинні бути спрямовані на взаємоузгоджений розвиток як організацій, так і держави відповідно цим закономірностям поетапно. Наприклад, якщо у столицю держави із її регіонів стягуються усі види ресурсів: людські, сировинні, фінансові, інформаційні, то це означає, що соціально-економічна система держави поки що знаходиться тільки в стадії зародження, формування інфраструктури (1-а стадія розвитку) (Рис. 2).



Рис. 2. Стадії розвитку соціально-економічної системи

На рис. 1 видно, що у відповідності до загальних закономірностей розвитку систем 1-а і 2-а стадії розвитку соціально-економічної системи відображають зародження (побудову єдиного простору (мстр1) відповідно мети, та структуроутворення із внутрішніми взаємозв'язками між елементами в системі) за рахунок застосування первинної енергії (усіх видів ресурсів E1), тобто вертикальними соціально-економічними зв'язками між центром та регіонами та горизонтальними соціально-економічними взаємозв'язками між регіонами, що зменшує міру

хаотичних зв'язків (ентропію).

2-а стадія – налагодження внутрішніх взаємозв'язків між елементами системи, що є у державі її регіони, які знають своє місце і роль у загальній системі, із відповідним вирівнюванням прямого і зворотного зв'язку в управлінні, вирівнюванням вбирання ресурсів і віддачею відповідної продукції, прибутку, досвіду управління та лідерів, здатних управляти соціально-економічними системами. Для цього повинна бути відрегульована законодавча база держави, відповідні нормативні акти для забезпечення ефективних взаємовигідних взаємозв'язків організацій (виробничих, наукових, фінансових тощо), як між собою, так і між державою.

3-я стадія – посилення соціально-економічних інтеграційних (синергетичних (Езв) зв'язків різних організацій не тільки усередині простору держави, але й у простору світового ринку. При цьому сама структура упорядковується (мстр2). Але, знову ж таки, для цього потрібна бути відпрацьована відповідна законодавча база.

4-а стадія - це повне узгодження інтересів усіх видів організацій для розвитку держави, введення їх в єдиний злагоджений ритм, що надає можливість вийти на якісно новий рівень сталого розвитку за рахунок додаткових можливостей (). На цьому етапі повністю повинно бути розкрито самоврядування усіх рівнів: територіальне, соціальне, виробниче, і яке взаємно узгоджене у просторі держави, часі (циклі) і енергії (фінансово-економічних можливостях).

На впровадження таких інноваційних поетапних змін і повинна бути спрямована державна політика щодо формування патріотичної еліти у вузах а також політика створення відповідних умов для

включення студентської молоді в проектну роботу по відродженню держави ще на ранніх стадіях її навчання.

Отже, розуміння пріоритетів узгодженого розвитку на основі алгоритму дії діалектичних Законів Природи дає можливість випускникам вузів, як майбутній інтелектуальній еліті держави:

- усвідомити свою невід’ємну приналежність до більшої системи, в яку вона буде входити, до колективу підприємства, до суспільства;

- усвідомити єдність, неподільність діалектичних законів розвитку і діяльності підприємства, розвитку суспільства;

- ефективно побудувати взаємовідносини в колективі, суспільстві, з довкіллям;

- формувати колективну інноваційну творчість, нові ступені ініціативи та інтеграції;

- прийняти відповідальність за свій особистий розвиток, розвиток колективу, своєї держави;

- розуміти важливість необхідності системної освіти для інноваційного розвитку.

При цьому поряд з вищими цілями інноваційного розвитку повинні стати мотиви і пріоритети, які не дозволяють проявитися корпоративному егоцентризму підприємств.

Для ефективного розвитку інноваційної цілеспрямованості підприємства необхідно:

- цілісна і комплексна освіта керівництва і персоналу, згідно з універсальними закономірностями систем;

- інтегральна освіта, яка синтезує накопичений культурний досвід людства та включає сучасні наукові знання і причинно-системне бачення розвитку підприємства, держави та природного середовища.

Тому цілісна система знань, яка дає майбутнім фахівцям вірні інноваційні орієнтири повинна складатись з 3-х блоків, які вивчаються також і керівництвом та персоналом підприємств відносно-одночасно:

- космоетично орієнтовані базові знання, які ґрунтуються на діалектичних Законах Природи і універсальних закономірностях розвитку;

- соціально орієнтовані професійні знання;

- глобально орієнтовані управлінські знання, які дозволяють керувати інноваційними процесами розвитку підприємства, що, в свою чергу, позитивно впливають на інноваційний розвиток суспільства.

Література

1. Богданов А.А. Всеобщая организационная наука (Тектология). Ч. 1. – СПб. : Изд-во М.И. Семенова, 2002. – 255 с.
2. Дорожня карта розвитку підприємництва в Україні: 2015–2016 роки. – Київ : Центр громадської експертизи, 2014. – 20 с.
3. Маевский В.И. Эволюционная макроэкономика и неравновесные процессы. // Эволюционная экономика и «Мэйнстрим». / В.И. Маевский. – М. : Наука, 2000. С. 15 – 30.
4. Обґрунтування інноваційної моделі структурної перебудови економіки України / Маліцький Б.А., Попович О.С., Соловйов В.П., Артемова В.Я., Єгоров І.Ю. – Київ : ЦДПН, 2005. – 64 с.
5. Поляков В.А. Модели управления предприятием. Организационный механизм. – Минск : ВЭВЭР, 2011. – 176 с.
6. Поляков В.А. Моделирование алгоритма управления и прогнозирования. – Минск : ВЭВЭР, 2010. – 168 с.
7. Статистичний збірник, 2014 / Державна служба статистики України. – Київ, 2015. – 450 с.
8. Тарасевич В.М. Экуника: гипотезы и опыты / В.М. Тарасевич. – М. : ТЕИС. 2008. – 565 с.
9. Федулова Л.І. Інноваційна економіка підприємств України. / Л.І. Федулова. – Київ : Знання, 2006. – 393 с.
10. Чухно А.А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А.А. Чухно. – Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 4–16.

Шлапак О.А., кандидат економічних наук, доцент,
Мала К.В., здобувач освітнього ступеня «магістр»,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ НА ПАТ «ВІННИЦЬКИЙ ОЛІЙНОЖИРОВИЙ КОМБІНАТ»

У сучасних умовах господарювання все більше вітчизняних підприємств приділяють увагу пошуку ефективних способів та методів просування своїх товарів та послуг як на вітчизняному так і на зовнішньому ринках.

Особливо це стосується вітчизняних промислових підприємств, адже в нинішніх умовах господарювання головним фактором, що стимулює просування на ринку та збільшення обсягів реалізації є відносини зі споживачами та клієнтами. Напрацювати необхідні та продуктивні відносини із потенційними клієнтами та споживачами і забезпечити досягнення максимальної економічної ефективності дозволить ефективно побудована система маркетингових комунікацій.

Теоретичним та практичним аспектам щодо вдосконалення системи маркетингових комунікацій на підприємстві присвячували роботи такі зарубіжні та вітчизняні науковці: Ж.Ж. Ламбен, Ф. Котлером, Д. Аакером, О. Старостіною, Т. Примаком, А. Павленком, А. Бойчуком, Дж., Барнетті, С. Моріарті, Т. Лук'янець, Л. Балабанова, О. Шлапак, Т. Примак, О. Романенко, та інші.

На сьогоднішній день у літературі існує декілька десятків визначень понять «просування» та «комплекс маркетингових комунікацій».

Деякі автори зазначають, що просування – це сукупність самих різних мір, зусиль, дій, що вживаються виробниками, продавцями товару, посередниками з метою підвищення попиту, збільшення збуту, розширення ринкового поля товару [5; 346].

Просування розглядається з деяких аспектів. Перший полягає у визначенні просування як завдання рекламної (пропагандистської) кампанії, що полягає у представленні вирашних властивостей товару у привабливому для цільової аудиторії вигляді. Під виглядом «товару» може виступати предмет, фірмовий знак, партія, ідеологія й т.д [5; 346].

Інший підхід визначає просування як будь-який метод, що наполегливим, переконливим образом доводить сприятливу інформацію про товар/послугу продавця до потенційних клієнтів; включає рекламу, особисті продажі, заходи щодо стимулювання збуту й PR [5;347].

На думку Ф. Котлера, комплекс просування представляє собою специфічне поєднання засобів реклами, персонального продажу, стимулювання збуту, зв'язків з громадськістю та інструментів прямого маркетингу [3; 425].

Кожен автор додає свій набір інструментів комплексу маркетингових комунікацій. В таблиці 1 зображено складові системи маркетингових комунікацій які виділяють вітчизняні та зарубіжні науковці [5; 347].

Таблиця 1

Складові інструменти системи маркетингових комунікацій

Автори	Персональний продаж	Прямий маркетинг	Реклама	Паблік рілейшнз	Спонсорство	Пропаганда	Стимулювання збуту	Інше
Ф. Котлер, К.Л. Келлер	*	*	*	*	*		*	
М. Белявцев, Л. Іваненко	*	*	*	*			*	*
Т. Лукянець	*	*	*	*			*	*
В. Крамаренко	*		*		*	*	*	*
І. Бондаренко, В. Дубницький		*	*	*			*	
А. Павленко, І. Решетнікова,		*	*	*	*		*	*
Т. Примак	*	*	*	*		*	*	
С. Гаркавенко	*	*	*	*		*	*	*
Г. Янковська	*		*	*			*	
Т. Парамонова, В. Бикулов	*	*	*	*			*	*

Отже як видно із таблиці 1 саме за допомогою комплексного, ефективного поєднання та використання інтегрованих інструментів системи маркетингових комунікацій теоретиками та практиками формуються різноманітні підходи щодо вдосконалення системи маркетингових комунікацій.

Нами була досліджена та проаналізована існуюча система маркетингових комунікацій Публічного акціонерного товариства «Вінницький олійножировий комбінат».

На сьогодні ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» є одним з найбільших і найпотужніших підприємств з переробки олійних культур і виробництва рослинних олій та жирів в Україні [6].

Пріоритетом діяльності Публічного акціонерного товариства «Вінницький олійножировий комбінат» є випуск продукції, яка конкурентоспроможна та відповідає сучасним вимогам якості та безпеки. Публічне акціонерне товариство «Вінницький олійножировий комбінат» виробляє широкий асортимент високоякісної продукції, яка реалізується великій кількості цільових споживачів. Асортимент продукції складає понад 60 найменувань. Фасована продукція виробляється під торговою маркою «Віолія».

Публічне акціонерне товариство «Вінницький олійножировий комбінат» щорічно підтверджує якість своєї продукції на провідних українських та міжнародних дегустаційних конкурсах, неодноразово являвся переможцем Всеукраїнського конкурсу якості продукції (товарів, робіт, послуг) «100 кращих товарів України» переможцем регіонального конкурсу «Краща торгова марка Поділля». Продукція підприємства має чисельні нагороди – золоті та срібні медалі, а також «Золоті зірки якості», підприємство активно бере участь у громадському житті регіону та країни, проводить благодійні акції, за що неодноразово отримував подяки від керівних організацій України та Вінницької області [6].

Незважаючи на такі досягнення, нажалі на сьогодні на Публічному акціонерному товаристві «Вінницький олійножировий комбінат» як і на більшості вітчизняних підприємств, особливо промислових, відсутній окремий підрозділ який займався б просуванням підприємства та його продукції та послуг на ринку. Саме тому система маркетингових комунікацій на ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» є не зовсім цілісною та ефективною для підприємства. Така кількість нагород та досягнень свідчить про те, що підприємство виготовляє високоякісну, конкурентоспроможну продукцію та надає якісні послуги, тобто підприємство має всі шанси стати одним із лідерів на ринку України.

Для досліджуваної нами теми доцільно проаналізувати комунікаційне середовище в середині підприємства для того, щоб більш ефективніше сформуванати систему зовнішніх комунікацій.

Ефективність управління персоналом на промислових підприємствах здебільшого визначається організаційною структурою, тобто її адаптивністю до конкретного підприємства і відповідним чином налагодженим комунікаційним зв'язкам. Адже відомо, що комунікації між керівним складом і підлеглими не є достатньо ефективними у сучасних умовах функціонування підприємства, тому що до керівників доходить

не більше як 60–65% інформації, надісланої їм підлеглими, і навпаки. Тому, на нашу думку, доцільно побудувати таку організаційну структуру на підприємстві, яка б враховувала всі недоліки існуючої і оптимізувала комунікаційні зв'язки, що в свою чергу впливатиме на якість прийнятих управлінських рішень. При побудові оптимальної організаційної структури на промислових підприємствах доцільно застосувати сучасну концепцію менеджменту, а саме: концепцію менеджменту знань, яка спрямована на оптимізацію комунікаційного середовища на підприємстві. Основою такої організаційної структури є знання, тобто система менеджменту знань – це сукупність взаємодіючих елементів, що відносяться до управління знаннями, це процеси, бази даних, програмне забезпечення тощо. Саме тому, на наш погляд, доцільно створити посаду менеджера знань; мова йде про кваліфікованого спеціаліста, який відповідав за весь інтелектуальний капітал організації, крім того в обов'язки даного керівника також входило б управління пошуком, обробкою, зберіганням знань, управління обміном знань, тощо. Крім того, подібна оргструктура дозволила б реалізувати принцип інформаційної логістики, який є одним із найважливіших критеріїв оцінки ефективності комунікаційного середовища. При створенні подібної організаційної структури ми вважаємо доцільним доповнити найпоширенішу організаційну структуру на вітчизняних підприємствах – лінійно-функціональну, посадою менеджера знань, або провайдера знань, відповідно вона матиме такий вигляд (рис. 1) [7]:

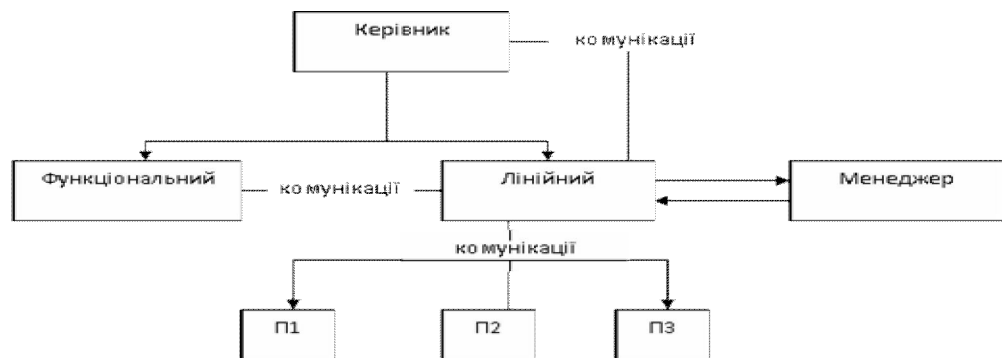


Рис. 1. «Удосконалена модель лінійно-функціональної організаційної структури»

Зважаючи на вище сказане, нами була розроблена концепція щодо вдосконалення системи маркетингових комунікацій, оскільки діюча базується на спонсорстві та прямому продажу.

Враховуючи те, що інструментарій маркетингових комунікацій для промислового ринку є дещо обмежений, нами було обрано найбільш оптимальні інструменти маркетингових комунікацій які дозволять вдосконалити існуючу маркетингову комунікаційну систему та вивести підприємство на новий цільовий сегмент.

Проаналізувавши та врахувавши всі важливі аспекти, які прямо та опосередковано впливають на систему маркетингових комунікацій нами було розроблено план заходів маркетингових комунікацій для ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» (рисунок 2):

Реклама:		
Зовнішня реклама – реклама на біл-бордах в м. Вінниці на виїзних шляхах.	Реклама на радіо – на радіо хвилях в м. Вінниця та Вінницької обл.	
Прямий маркетинг:		
Прямий продаж буде здійснюватись безпосередньо через агентів які будуть працювати в перспективних для підприємства регіонах		
Паблік релейшнз:		
Вдосконалення власного сайту	Проведення прес – конференцій	Соціальні проекти – спонсорство.
Синтетичні маркетингові інструменти:		
Участь у виставках та ярмарках Підприємство прийматиме активну участь у виставках та ярмарках у м. Вінниця, м. Київ, м. Черкаси, м. Одеса		

Рис. 2 «Концепція інтегрованих інструментів маркетингових комунікацій для ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат»

На нашу думку, маркетингові заходи що зображені на рисунку дадуть змогу удосконалити існуючу систему маркетингових комунікацій та вивести досліджуване підприємство на новий рівень економічного розвитку.

На основі запропонованих нами інструментів маркетингових комунікацій, ми розробили медіа-план на 12 місяців 2017 року. Він

містить усі вище перераховані інструменти маркетингових комунікацій із середнім розрахунком вартості кожного із них за цінами 2016 року в місті Вінниця (таблиця 2).

Таблиця 2

**Медіа-план для ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат»
на 12 місяців 2017 року**

Вид/ міс./ варт.	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	Вартість за 1 місяць, грн	
Прямий продаж	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	Витрати на підготовку працівників – 20000
Реклама на білбордах			*	*	*	*	*	*	*				Друк банера (6x3), м – 2600, поклейка – 150, оренда 1000 = 3750	
Реклама на радіо					«Лада ФМ»	«Лада ФМ»	Радіо «Хіт FM»	Радіо «Ретро FM»	«Лада ФМ»				Радіо «Лада» 1 с=1 грн, 5 по 30 сек, = 4500 грн	
Реклама на сайті	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	Безкоштовно	
Спонсорство									*				–	
Прес конференції				*				*				*	6000 грн	
Участь у виставках та ярмарках			*			*		*					40 000 грн	

Як видно із таблиці загальний бюджет маркетингових заходів для ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» на 2017 рік складатиме близько 137750 грн.

Спонсорські заходи які зазначені в медіа-плані фінансуються не з бюджету ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат», а із бюджету Промислової групи «Віойл» до якої входить і наше підприємство.

Чистий дохід підприємства у 2015 році складав 1 764 925 грн., за стабільної роботи підприємства можна прогнозувати що в 2017 дохід підприємства збільшиться, проте навіть за такого рівня доходів підприємство може дозволити собі реалізацію даних маркетингових заходів [10].

Для того щоб проаналізувати ефективність впровадження маркетингових заходів ми розрахували основні медіа показники для реклами на радіо, (таблиця 3):

- GRP (Gross Rating Point) – один з найбільш популярних показників медіапланування, що дозволяє оцінити схему розміщення в декількох медіаносіях. Обчислюється як сума добутків рейтингів усіх носіїв і кількості включень до них за певний проміжок часу трансляції передач і рекламних роликів. У вітчизняному варіанті показник GRP називають також валовим оцінним коефіцієнтом, валовим рейтингом, сумарним рейтингом, накопиченим рейтингом, сумою рейтингових пунктів;

- TRP (Target rating point) – це GRP, розрахований для певної цільової групи рекламного впливу;

- CPT (Cost-per-thousand, або ціна за тисячу) – вартість 1000 рекламних контактів. Це зовсім простий показник, обчислюється як відношення вартості рекламного оголошення до середньої розрахункової аудиторії одного номера.

Таблиця 3

Розрахунок основних медіа показників для реклами на радіо для ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат»

	Кількість слухачів тис.	Період трансляції	Частота виходів за 1 добу	Вартість, грн.	GRP	TRP	CPT
Радіо «Лада»	160,3	3 місяці	5	13500	801500	84,22	0,08
Радіо «Хіт FM»	1 552,89	1 місяць	5	17580	7764450	11,33	0,01
Радіо «Ретро FM»	1 264,82	1 місяць	5	16740	6324100	13,24	0,01

Із таблиці видно, що вартість 1000 рекламних контактів (CPT) із цільовою аудиторією на радіо «Хіт FM» та радіо «Ретро FM» складає 0.1 грн, дещо вищою є ціна на радіо «Лада FM» вона складає 0,8 грн за 1000 рекламних контактів. Значення показника TRP є найвищим на радіо «Лада FM» тобто рекламне звернення почуло 84,22% цільової аудиторії, на радіо «Хіт FM» та «Ретро FM» цей показник є дещо меншим і становить 11,33 та 13.24% відповідно.

Проаналізувавши результати основних медіа показників можна зробити висновок, що використання такого рекламного інструменту як реклама на радіо дозволить охопити велику кількість цільової аудиторії за помірну вартість та короткий термін часу.

Для візуалізації пріоритетності запропонованих нами інструментів маркетингових комунікацій нами була використана техніка побудови інтелектуальних карт «mind mapping». Саме поняття вперше ввів Тоні Б'юзен у 1970 році. Інтелектуальні карти охоплюють і допомагають записати, запам'ятати, з'єднати і вивести інформацію візуально. Створюються вони на папері (оригінальний спосіб), або ж за допомогою програмного забезпечення, якого станом на 2014 рік існує вже близько 50 видів [9] (рис. 2).

Кожний елемент (гілки) інтелектуальної карти відповідає за певний вид рекламування. В залежності від важливості того чи іншого інструменту реклами, кожна гілка зображена певним кольором, а саме:

1. Директ маркетинг – червоний;
2. Рекламування – синій, а саме:
 - А) реклама на біл-бордах – червоний;
 - Б) реклама на радіо – синій.
3. PR-інструменти – зелений, а саме:
 - А) Спонсорство – червоний;
 - Б) Прес-конференції – синій,
 - В) Вдосконалення власного сайту – зелений.
4. Синтетичні засоби маркетингових комунікацій – жовтий, а саме:
 - А) участь у виставках та ярмарках м.Вінниця – червоний;
 - Б) участь у виставках та ярмарках м.Київ – синій;
 - В) участь у виставках та ярмарках м.Черкаси – синій;
 - Г) участь у виставках та ярмарках м.Одеси – синій.

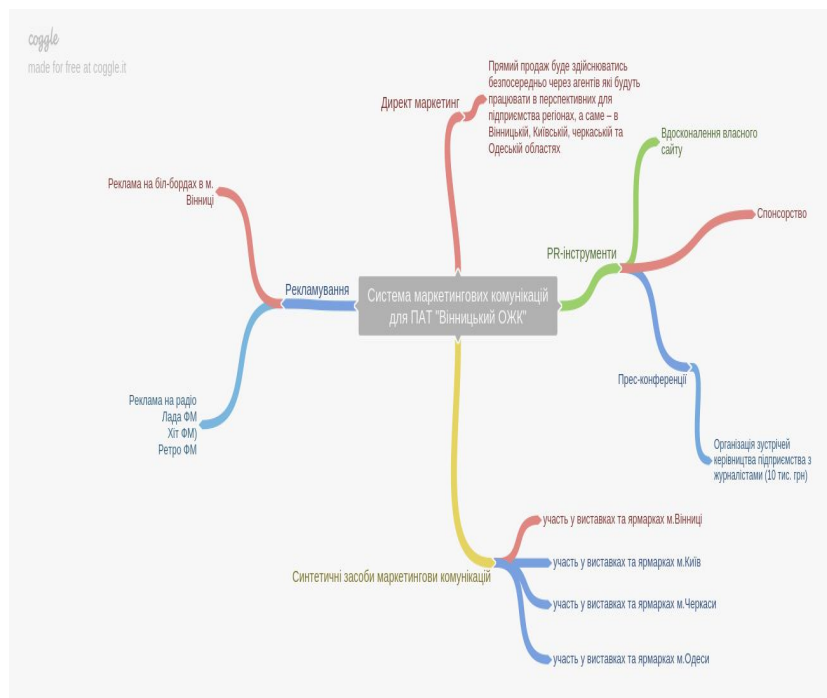


Рис. 2 «Інтелектуальна карта системи маркетингових комунікацій для ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат»

Із вище зазначеного можна стверджувати, що директ маркетинг був і залишається одним із найважливіших інструментів просування на ринку для Публічного акціонерного товариства «Вінницький олійножировий комбінат» так як основна частина угод і договорів заключаються безпосередньо під час прямого контакту із клієнтом.

В цілому інтелектуальна карта системи маркетингових комунікацій дає можливість візуально побачити, що саме було запропоновано, в якій кількості, та найголовніше можна зрозуміти чому віддається перевага при розробці системи маркетингових комунікацій тобто найбільш пріоритетні інструменти маркетингових комунікацій.

На нашу думку важливим аспектом з точки зору комунікацій та їх ефективності є аналіз сайту. Так, для сайту ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» можна виділити такі цілі роботи сайту:

1. Сайт – візитка підприємства;
2. Реклама продуктів підприємства.
3. Позитивний імідж підприємства через новини, ЗМІ про нас.
4. Прозорість діяльності для акціонерів, клієнтів, партнерів, споживачів.
5. Комунікації для здійснення електронної торгівлі B2B.

Аналіз зовнішнього сайту ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» показав, що підприємство має сучасний сайт, інтерфейс якого містить контактну інформацію про підприємство, реквізити юридичної особи, асортимент продукції, інформацію про наявну автоматизацію виробничого процесу тощо. Для прозорості технологічних процесів для споживачів та партнерів підприємства доцільно доповнити сайт підкастами з відео технологічних процесів, а також запровадити портал B2B торгівлі. Такий портал буде використовуватись партнерами підприємства для закупівлі сировини, продукції підприємства та укладання угод з давальницькою сировиною. Також доцільно доповнити сайт соціальними сервісами та можливістю розсилання як для партнерів – підприємств, так і для масового споживача. Такі доповнення разом з пошуковою та аналітичною системою щодо ефективності сайту дозволять збільшити кількість відвідувачів сайту та клієнтів підприємства.

Також нами було проведено анкетування провідних менеджерів щодо розвитку маркетингового комунікаційного середовища. Для цього було проаналізовано потреби в комунікаціях та сучасні тенденції розвитку технічного та інформаційного забезпечення підприємств України.

В опитуванні взяли участь ІТ-директори України з 3-х підприємств: ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат», ПАТ «Чернівецький олійножировий комбінат» та ПАТ «Запорізький олійножировий комбінат»

Результати анкетування дозволяють зробити наступні висновки: найбільш розвинутим є комунікаційне середовище підприємства ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат», рівень комунікацій підприємств Чернівців та Запоріжжя майже однаковий. Виконаний аналіз дозволяє сформулювати ключові напрями розвитку додатків, удосконалення процесів та формування ясного розуміння – яким чином створюються цінності для споживача, виконати оцінку відповідності розвитку комунікацій для досягнення цілей підприємства, еталонне співставлення ключових результатів діяльності, формування портфелю проектів для удосконалення комунікацій, удосконалити розвиток командної діяльності та корпоративної культури підприємства.

Тобто впровадження розробленої нами концепції системи маркетингових комунікацій на ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» дасть змогу підприємству підвищити маркетингову комунікаційну активність, досягти поставлених цілей, вийти на новий цільовий

сегмент, збільшити частку ринку та як результат підвищити рівень прибутків. Вдосконалення інтерфейсу сайту підприємства дасть змогу налагодити динамічний зв'язок із споживачами та партнерами та сформувати базу цільової аудиторії

Література

1. Балабанова Л.В. Крутушкина О.В. Комплексный подход к стратегическому управлению маркетинговыми коммуникациями предприятия // Экономика, предпринимательство и право. – 2012. – № 6 (17). – С. 52–58.
2. Дудкевич К.І. Удосконалення організації комунікативної політики на підприємстві / К.І. Дудкевич. // Управління розвитком. – 2014. – С. 29–31.
3. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент / Ф.Котлер, К.Л. Келлер. – Київ : Хімджест, 2008. – 720 с
4. Литовченко І.Л. Оцінка синергетичного ефекту від застосування інтегрованих маркетингових комунікацій / І.Л. Литовченко, І.О. Шкурупська // Економіка України. – 2015. – № 5. – С. 29–39.
5. Палацюк К.Ю. Складові елементи системи маркетингових комунікацій / К.Ю. Палацюк. // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 346–349
6. Шлапак О.А. Інформаційно-комунікаційне маркетингове середовище підприємства [Електронний ресурс] / О.А. Шлапак – 2015. – Режим доступу : http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2015/135.pdf/. – Назва з екрану.
7. Шлапак О.А. Концептуальні підходи до управління персоналом на засадах критеріїв ефективного комунікаційного середовища [Електронний ресурс] / О.А. Шлапак – 2010. – Режим доступу : <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=339/>. – Назва з екрану.
8. Офіційний сайт ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу : <http://vmzhk.vioil.com/>. – Назва з екрану.
9. Програма для побудови ментальних карт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://coggle.it/>. – Назва з екрану.
10. Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>. – Назва з екрану.

Шлапак О.А., к.е.н, доцент,
Яворська Н.З., магістрант,
Мала А.Л., магістрант,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

РЕКЛАМА ЯК СКЛАДОВА КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

В даний час, для успішного вирішення економічних, політичних і соціальних питань, підтримки інтересу з боку суспільства у даному напрямі, покликана формувати реклама. Реклама включає в себе специфічні художні, технічні і психологічні інструменти, для того, щоб привернути і втримати увагу споживачів.

В житті кожної людини реклама займає велике значення. Вона відображає стиль життя і впливає на погляди суспільства. Ми купуємо те, що нам «радіять». Зараз це питання дуже актуальне. Кожен з нас знаходиться під впливом реклами.

Дослідження особливостей впливу реклами на суспільство, маркетингові комунікації, питання аналізу сутності інтегрованих маркетингових комунікацій, їх місця та ролі в маркетинговій діяльності та управлінні підприємством знаходяться в центрі уваги вчених та практиків. В науковій літературі проблеми формування та використання маркетингових комунікацій присвячені праці, як вітчизняних так і зарубіжних вчених-маркетологів: Діброва Т.Г., Котлер Ф., Мазилкінова С.І., Примак Т.О., Решетнікова І.Л., Сміт П., Старостіна А.О., Холенсон С., Шерашева М.Ю тощо.

В цілому, під маркетинговими комунікаціями фірми розуміється систематичне і комбіноване використання сукупності інформаційних зв'язків – від пошуку ринкової інформації, вибору цілей діяльності, ринкового сегмента, визначення оптимальних умов реалізації продукції до власне маркетингових комунікацій. Маркетингові комунікації пов'язують всю діяльність з управління маркетингом в єдине ціле, забезпечуючи при цьому ефективне використання безпосередньо елементів (реклама, зв'язки з громадськістю – PR, стимулювання збуту – SP, директ-маркетинг – DM). Вплив на споживача здійснюється цілеспрямовано, системно, комплексно з максимальним використанням отриманої про нього інформації і урахуванням можливостей всього комплексу маркетингу [2, с. 95].

Маркетинговій комунікації притаманні сукупність сигналів, що виходять від фірми на адресу різних аудиторій. Процес дії комунікації можна зобразити моделлю, яка складається з дев'яти елементів (рис. 1).

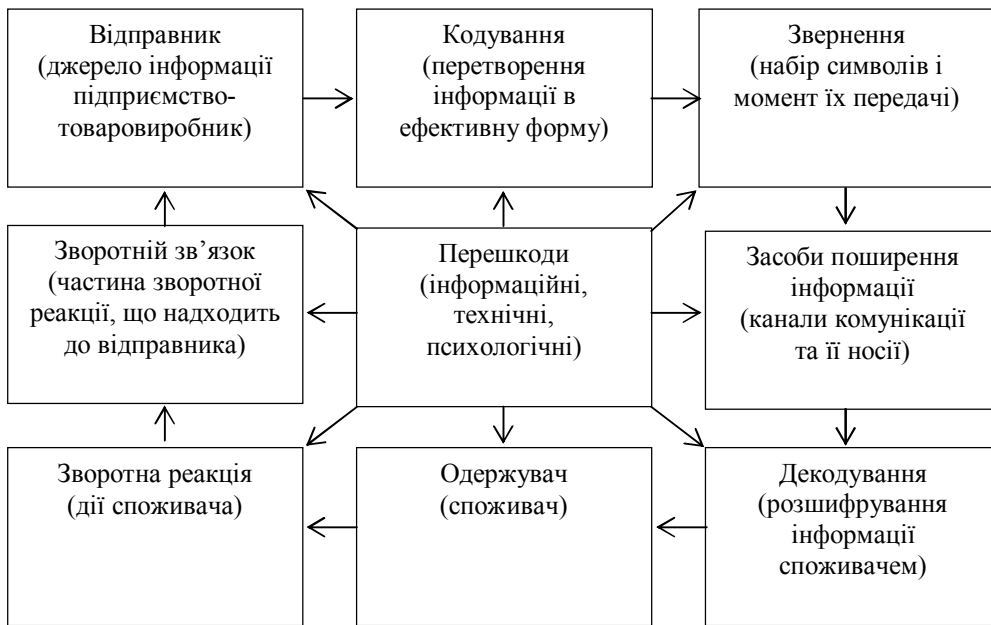


Рис. 1. Елементи процесу маркетингових комунікацій

Головні функції всієї системи маркетингових комунікацій виконує реклама. Вона не тільки виконує підвладні їй функції, такі як: економічна, інформаційна, комунікаційна, контролююча, коригувальна і соціальна, а й вирізняється величезною кількістю форм.

На нашу думку, рекламна діяльність, будучи одним з інструментів маркетингових комунікацій, є найважливішим елементом маркетингової діяльності.

Основними доказами даного твердження є наступні:

- сфера маркетингу охоплює всі сторони господарської діяльності організацій, при цьому будь-який етап маркетингової діяльності фірм має прямий або опосередкований зв'язок з рекламною діяльністю;
- багато видів маркетингових комунікацій вирости і розвинулися з самої реклами (паблік рилейшенз, адресна реклама, інтернет-реклама), або формувалися під її активним впливом (стимулювання збуту, особисті продажі, виставки, брендинг);

– витрати на рекламну діяльність складають значну частку у витратах на маркетингові послуги по відношенню до інших видів маркетингових комунікацій [1, с.138].

У таблиці 1 наведено основні підходи до визначення поняття «реклама». Вивчаючи визначення реклами, сформульовані вітчизняними і зарубіжними дослідниками в цій галузі, можна відзначити, що зміст багатьох дефініцій включає обов’язкові характеристики, властиві рекламній діяльності, з якими ми можемо погодитися.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «реклама»

Приклад визначення «реклама»	Істотні ознаки визначення	Автори
Реклама – будь-яка оплачувана неперсоніфікована передача інформації про вироби, послуги чи ідеї, здійснювана окремим замовником за допомогою засобів розповсюдження реклами, з ціллю здійснення впливу на потенційних споживачів даної інформації [3, с. 61]	Реклама як процес розповсюдження інформації	Ф. Котлер Е. Голубков Г. Багієв І. Гольман В. Уеллс Д. Бернет С. Моріарті Л. Гермогенова
Реклама – це вид діяльності, або виготовлена в її результаті продукція, ціллю якої являється реалізація збутових або інших завдань промислових, сервісних підприємств і громадських організацій шляхом розповсюдження оплаченої ними інформації, сформованої таким чином, щоб чинити сильний вплив на масову та індивідуальну свідомість, викликаючи задану реакцію споживчої аудиторії [1, с. 34]	Реклама як вид діяльності	І. Рожков П. Зав’ялов Л. Хромов М. Айзенберг
Реклама – формування виробником у споживача позитивного уявлення про споживчі характеристики товару на користь головного економічного інтересу виробника товарів [2, с. 96]	Реклама як економічна основа відносин між виробником та споживачем	Ф. Панкратов Т. Серегіна Л. Титкова О. Феофанов

По-перше, реклама спрямована зазвичай не на окремих конкретних її споживачів, а на значні групи людей, іменовані в маркетингу цільовими групами; тобто реклама не має індивідуального характеру.

По-друге, реклама – це оплачена форма комунікації, тобто чітко визначено рекламодавця, спонсор, суб'єкт, за чий рахунок і від чийого імені здійснюється реклама.

По-третє, будь-яке рекламне оголошення виходить з якоюсь певною метою (ознайомлення, переконання, вплив на поведінку покупця і інші).

По-четверте, рекламна інформація зазвичай поширюється за допомогою засобів поширення реклами.

Відсутність універсального визначення реклами відображає її сутність як різноманітного громадського явища сучасності. На нашу думку, не потрібно шукати єдиного визначення реклами, так як рекламна діяльність знаходить застосування в різних сферах суспільно-економічного життя людей, перетворюючись відповідно до цілей і засобами досягнення цілей, що відповідають потребам певного виду діяльності людини.

Щоб рекламна комунікація досягла поставленої мети, необхідно забезпечити умови її ефективної діяльності (рис. 2).

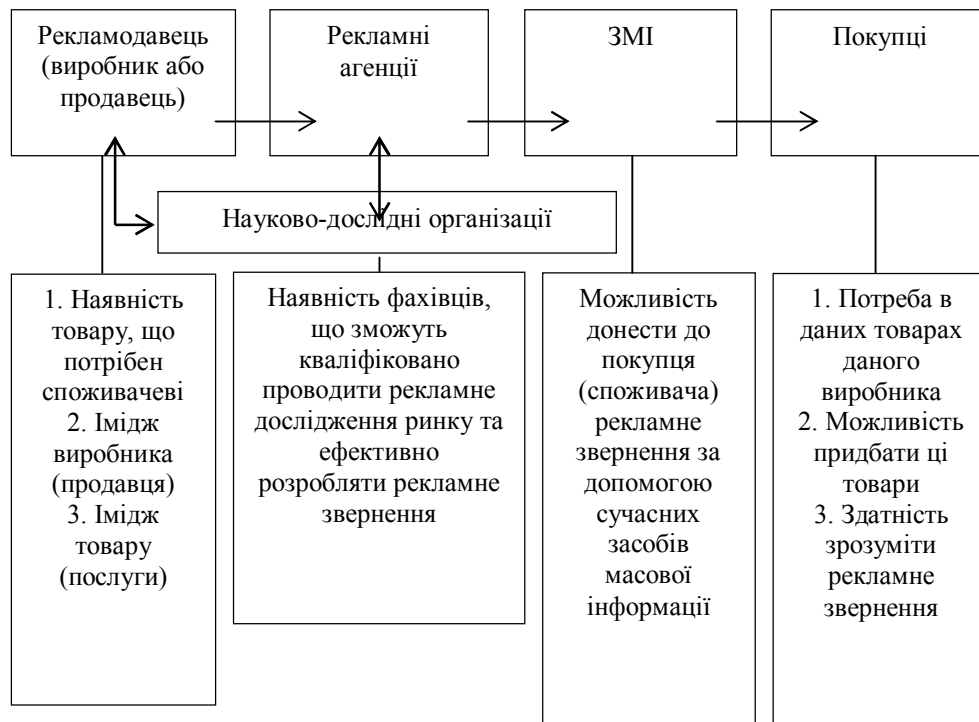


Рис. 2. Умови ефективної рекламної взаємодії між рекламодавцем та покупцем

Ефективність діяльності кожної ланки ланцюжка «виробник - покупець» визначається за допомогою системи показників. Скажімо, для рекламодавця такими показниками є валовий обсяг продажу товарів, чистий прибуток, коефіцієнти валового та чистого прибутку, коефіцієнт виробничих витрат (собівартості), коефіцієнт компенсацій та знижок, коефіцієнт обороту товарних запасів, норма прибутку на вкладений капітал тощо. Ці самі показники можна використовувати для визначення ефективності діяльності торгового посередника (за деякими винятками для роздрібних продавців). Ефективність роботи рекламної агенції щодо рекламного звернення виробника товару або торгового посередника можна обчислити, визначивши коефіцієнт упізнання рекламного звернення рекламодавця споживачем або покупцем та коефіцієнт пригадування цього рекламного звернення споживачем або покупцем.

Роботу мас-медіа можна оцінити на підставі такої інформації: тариф за одиницю рекламної послуги в мас-медіа, ціна за тисячу глядачів (читачів, слухачів), корисна аудиторія носія, відповідність носія цільовій аудиторії, охоплення цільової аудиторії одним носієм, частота виходу носія, валовий оцінний коефіцієнт тощо.

Покупець може ефективно сприйняти рекламну комунікацію, якщо він: позитивно ставиться до реклами, а також до товару чи послуги рекламодавця, має змогу купувати даний товар (кількість фактичних покупок у натуральному й грошовому вимірі, які робить або може зробити покупець) та визнає основні переваги цього товару або послуги [4, с. 103].

На думку фахівців, маркетингові завдання, поставлені перед рекламою, буде виконано, якщо рекламне звернення забезпечить шість послідовних етапів ефективності реклами:

- контакт споживача з рекламним зверненням;
- обробка інформації рекламного звернення;
- отримання ефекту комунікації та визначення споживачем позиції даного товару на ринку;
- позитивні дії цільових покупців;
- збільшення обсягів продажу даного товару або частки ринку, створення капіталу торгової марки;
- отримання прибутку.

Рекламні властиві наступні переваги:

- реклама одночасно досягає покупців, що живуть далеко один від одного;
- її публічний характер вказує покупцю, що товар не суперечить суспільним нормам і закону.

– вона дозволяє багаторазово повторювати звертання, а адресату одержувати і порівнювати звертання різних конкуруючих фірм. Широкомасштабна рекламна кампанія, проведена фірмою, є своєрідним свідченням її популярності й успіху;

– реклама дуже виразна – вона дозволяє фірмі ефективно і наочно представити свій товар за допомогою тексту, звуку і кольору. З одного боку, реклама служить для формування довгострокового стійкого образу товару. З іншого боку – стимулює збут (наприклад, рекламування розпродажу).

Але в реклами є і недоліки:

– реклама безособова і тому не має переконливості, властивому живому продавцю;

– більшість реклам – це монолог, що не зобов'язує до уваги і реакції;

– реклама буває дуже дорогою. Хоча деякі її види, наприклад, оголошення в газеті чи по радіо, не вимагають великих засобів, інші форми реклами, наприклад телереклама, вимагають значних асигнувань.

Реклама – це переконливий засіб інформації про товар або фірму, пропаганда споживчих властивостей товару і достоїнств діяльності фірми, що готує активного і потенційного покупця до покупки. Залежно від об'єкта рекламування, можна говорити про два основні види реклами: реклама товару – (товарна реклама); реклама в цілях створення іміджу фірми (престижна реклама).

Головне завдання товарної реклами – формування і стимулювання попиту на товар. Пропагуючи певний товар, реклама сприяє його продажу [1, с. 181].

Престижна реклама, або фірмова, являє собою рекламу достоїнств фірми, вигідно відрізняють її від конкурентів. Мета такої реклами – створення серед громадськості, і, перш за все, серед її активних і потенційних покупців, привабливого іміджу, виграшного образу фірми, який викликає би довіру самій фірмі і до її продукції. Розрізняють також такі види реклами: безпосередню; непряму.

Кілька рекламних заходів, об'єднаних однією метою, яка охоплює певний період часу і розподілених у часі так, щоб один рекламний захід йшов безпосередньо за іншим складовим компанії. Рекламна діяльність в системі маркетингу набуває цілісного логічного процесу. У ній виділяється цілий ряд взаємозв'язаних етапів (рис. 3).



Рис. 3. Взаємодія етапів процесу рекламування

Рекламна діяльність, яка включає в себе неособисті форми комунікацій, здійснювані за посередництвом платних засобів поширення інформації, за вказівкою джерела фінансування з метою дослідження сутність структури системи маркетингових комунікацій.

Світова практика ринкової діяльності доводить, що реклама набуває максимальної ефективності лише в комплексі маркетингу.

Реклама стає органічною частиною системи інтегрованих маркетингових комунікацій, роль якої постійно зростає.

Очевидно, що в умовах насиченого ринку вже мало створити відмінний товар, недостатньо визначити прийнятну ціну товару і забезпечити його доступність і додаткові зручності покупцеві (організувати збут). У цих умовах продавець повинен забезпечити дієві комунікації з покупцем, посередником, постачальником і іншими партнерами по маркетинговій діяльності.

Досягнення успіху можливо тільки в тих випадках, коли продавець налагодить систему зв'язків з ними, створить атмосферу взаєморозуміння, відкритості та взаємовигідного співробітництва. Він повинен сформулювати враження безперервної турботи про потреби споживачів і своїх партнерів.

Характер комунікацій при цьому повністю визначається цілями маркетингу.

Таким чином, при використанні концепції маркетингу реклама в поєднанні з іншими інструментами системи інтегрованих маркетингових комунікацій направлено впливає на визначений ринок або його сегмент.

Чітке виявлення ролі і специфічних характеристик реклами дозволяє ефективніше використовувати її для досягнення маркетингових цілей діяльності підприємств і організацій.

Об'єктом дослідження було Публічне акціонерне товариство «ПлазмаТек» – є виробником зварювальних електродів, виробничий випуск яких складає понад 2000 тон на місяць. Компанія «ПлазмаТек» займає більше третини українського ринку зварювальних електродів.

Висока якість продукції дозволяє успішно здійснювати поставки продукції на експортні ринки Росії, Білорусії, Молдавії, Румунії, Польщі, Латвії, Чехії.

Використовуючи інноваційні технології і системний підхід, досліджувана компанія забезпечує споживачів зварювальними матеріалами найвищої якості. Основними споживачами продукції «ПлазмаТек» є:

- будівельні компанії;
- нафто- і газодобувні галузі;
- металургія;
- машинобудування;
- сільськогосподарські підприємства;
- приватний покупець.

ПАТ «ПлазмаТек» контролюємо продукцію на кожному етапі, використовуючи найкращу сировину вітчизняного та імпортного виробництва. Сировина проходить повний цикл виробничої перевірки.

Вся продукція захищається від підробок індивідуальним маркуванням.

Компанія безперервно удосконалюємо якість обслуговування, намагаючись забезпечити кращий сервіс для цільових та потенційних клієнтів. Підприємство налаштоване на довгострокові, побудовані на довірі відносини з клієнтами. Головним пріоритетом компанії «ПлазмаТек» є задоволений споживач.

Виробництво компанії успішно пройшло сертифікацію за системою управління якістю в сфері виготовлення зварювальних електродів і надання лабораторних послуг по ISO 9001: 2008

Комплекс маркетингу використовується для підвищення ефективності діяльності організації. ПАТ «ПлазмаТек» постійно шукає шляхи і способи для підвищення ефективності своєї діяльності звертаючись до різних етапів та методів маркетингових комунікацій.

Так для підвищення ефективності діяльності ПАТ «ПлазмаТек» активно рекламує свою продукцію.

До основних завдань маркетингової комунікації ПАТ «ПлазмаТек» можна віднести створення потрібного ставлення до товаровиробника, тобто якщо споживач буде сумніватися в благонадійності доброго імені товаровиробника, то він буде шукати аналог цього товару у фірми-конкурента, що зовсім не вигідно для компанії.

На разі ПАТ «ПлазмаТек» використовує багато засобів рекламування (табл. 2). Компанія є однією із лідируючих на ринку зварювальних електродів, тому підтримка іміджу є нічим іншим, як одним із головних завдань.

Засоби рекламування підприємства ПАТ «ПлазмаТек»

Вид реклами	Спрямованість реклами
1	2
Відеореклама	Інформаційна реклама для створення позитивного іміджу компанії та обізнаності споживачів та потенційних споживачів товару. Хронометраж ролика складає 30 с., у ньому показується презентування підприємства та товару який воно виготовляє
Пряма поштова реклама	Реклама для постійних клієнтів. Для того щоб вони завжди були поінформовані про новинки чи акції компанії. Створюється повідомлення із потрібною інформацією, та звернення до споживача. Реклама є персональною, що збільшує її значущість і можливість привернення уваги
Радіореклама	Реклама яка інформує споживача про заходи в яких приймає компанія, застосовується лише під час участі компанії у виставках чи інших заходах. Хронометраж повідомлення складає 20 секунд. Повідомляється інформація про захід у якому бере участь ПАТ «ПлазмаТек»: назва заходу, період, де він проходить, номер стенду учасника
Брошури	Друкована реклама, для масового залучення та поінформування потенційних споживачів, використовується поквартально. Використовується брошура із акційними товарами, або товарами-новинками. Розміщується логотип ПАТ «ПлазмаТек», слоган компанії, контактна інформація, посилання на сайт
Інтернет реклама	Постійна реклама, за допомогою сайту компанії, де розміщуються всі види товарів та інформація про товари. За допомогою інтерактивних рухомих банерів привертається увага до потрібного товару. Спрямована на користувачів інтернет-мережею зацікавлених у зварювальних електродах.
Сувенірна реклама	Розповсюдження різних календарів, блокнотів, ручок, айстонерів та ін., для заохочення клієнта купити товар, а також позиціонування компанії на ринку якісно виготовленої продукції. Сувеніри розповсюджуються на масових заходах, чи персонально, при обслуговуванні клієнтів, безпосередньо на підприємстві

Сайт компанії постійно вдосконалюють, для зручності у користуванні, проте він потребує доопрацювання тому, що не всі сторінки і гіперпосилання працюють. Відвідувачів сайту, може стати набагато більше, якщо почати працювати над його популяризацією. Також можна на сайті зробити онлайн-консультування з приводу питань, на які споживач хоче знати відповідь чи уточнити певну інформацію.

Світова практика ринкової діяльності доводить, що реклама набуває максимальної ефективності лише в інтеграції з комплексом маркетингу. Реклама стає органічною частиною системи маркетингових комунікацій, роль якої постійно зростає. Очевидно, що в умовах насиченого ринку вже мало створити відмінний товар, недостатньо визначити прийнятну ціну товару і забезпечити його доступність і додаткові зручності покупцеві. У цих умовах продавець повинен забезпечити дієві комунікації з покупцем, посередником, постачальником і іншими партнерами по маркетинговій діяльності. Досягнення успіху можливо тільки в тих випадках, коли продавець налагодить систему зв'язків з ними, створить атмосферу взаєморозуміння, відкритості та взаємовигідного співробітництва. Він повинен сформулювати враження безперервної турботи про потреби споживачів і своїх партнерів. Характер комунікацій при цьому повністю визначається цілями маркетингу і діяльності підприємства ПАТ «ПлазмаТек».

Отже, при використанні концепції маркетингу реклама в поєднанні з іншими інструментами системи маркетингових комунікацій направлено впливає на визначений ринок або його сегмент. Чітке виявлення ролі і специфічних характеристик реклами дозволяє ефективніше використовувати її для досягнення маркетингових цілей діяльності підприємств і організацій. ПАТ «ПлазмаТек» в комунікаційній політиці використовує такі канали розповсюдження реклами як: реклама в пресі - розміщення рекламних об'яв в газетах і журналах загального призначення, довідниках, і т.п.; радіо реклама, яка транслюється з допомогою радіомовлення та екранна реклама телебачення, кіно і т.д. Всі канали створюють певну систему, де кожен із них підсилює інший і надає позитивного іміджу компанії очам цільових споживачів, і інших змінних маркетингового середовища.

Література

1. Бабіна В.О. Реклама як комунікативна технологія у політичному просторі [Електронний ресурс] / В.О. Бабіна. // Політологічні записки. – 2012. – № 6. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Polzap_2012_6_42
2. Курінна Г.В. Сучасна телевізійна реклама: особливості сценарної роботи [Електронний ресурс] / Г.В. Курінна // Вісник Харківської державної академії дизайну і мистецтв. Мистецтвознавство. Архитектура. – 2012. – № 5. – С. 136–138. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/had_2012_5_35

3. Пономарева А.М. Рекламная деятельность : организация, планирование, оценка эффективности / А.М. Пономарева. – М. ; Ростов н/Д : ИКЦ МарТ, 2014. – 240 с.
4. Почапська-Красуцька О. Вибір без вибору: реклама як гра з масовою свідомістю у великий бізнес [Електронний ресурс] / О. Почапська-Красуцька // Теле- та радіожурналістика. – 2013. – Вип. 12. – С. 370–377. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tir_2013_12_67
5. Рожков И.Я. Реклама: планка для профи [Текст] / И.Я. Рожков. – М. : Юрайт, 2014. – 206 с.
6. Усачов В. Реклама в просторі культурної комунікації [Електронний ресурс] / В. Усачов // Гілея: науковий вісник. – 2013. – № 75. – С. 391–393. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya_2013_75_163
7. Уэллс У. Реклама: принципы и практика [Текст] / Уильямс Уэллс, Джон Бернет, Сандра Мориарти. – 7-е междунар. изд. – СПб. : Питер, 2011. – 800 с.
8. Ярова І.І. Управління продажами на основі механізмів електронної комерції / І.І. Ярова // Вісн. Хмельн. нац. ун-у. Сер.: Економічні науки. – 2010. – № 2. – Т. 3. – С. 100–104.

Ярмак О.В., к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,

Писін В.М., к.е.н., професор, професор кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
Харківський інститут фінансівКНТЕУ

АНАЛІЗ ІНДЕКСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЇХ ПРОГНОЗУВАННЯ

Процеси і події, що відбуваються в економіці і політиці багатьох держав світу, особливо в останні роки, все частіше не могли бути пояснені і визначені такими поняттями, як інтеграція і об'єднання. Рішенням цієї проблеми стало використання по відношенню до деяких тенденцій термін «глобалізація». До сьогоднішнього часу фахівці не дійшли єдиного висновку, стосовно загальноприйнятого трактування поняття «глобалізація». Проте, не дивлячись на це, багато вчених широко використовують даний термін, вкладаючи в нього свій особистий зміст. Наприклад, згідно думки доктора Віктора Кліма глобалізація

це не що інше як «об'єднання світу»; доктор Стефан Стол трактує дане поняття у розрізі економічних, політичних та інших інститутів і категорій, існування яких можливе лише за умови відмирання багатьох ознак держави. Представники Європейської бізнес – школи стверджують, що у філософському розумінні глобалізація – приведення будь якого поняття до всезагального оприлюднення.

Глибинну сутність поняття глобалізація можна розкрити лише за допомогою уніфікації вищезазначених трактувань. Я вважаю, що глобалізації представляє собою конкретно – історичне явище, яке включає до себе такі процеси розвитку відносин між країнами, коли вони виходять на новий рівень, створюючи єдину суцільну систему суспільних відносин, в яких кожен елемент не може функціонувати без іншого. Зрозуміло, що домінуючою стороною є інтеграція економік окремих країн, однак при цьому глобалізація до неї не зводиться, бо вона охоплює всі сфери життєдіяльності. Явище глобалізація підлягає глибинному і всебічному дослідженню, оскільки дані процеси мають вагомий вплив на перебіг економічних процесів як на рівні макроекономічних так і на рівні мікроекономічних категорій. призводить до зникнення таких понять як національний ринковий простір, національна валюта, національний дохід та деяких інших вагомих макроекономічних категорій. як слідство деформаційним процесам підлягає визначення світового капіталістичного господарства і системи міжнародних економічних відносин в цілому.

Вплив процесу глобалізації безумовно відображається на мікроекономічному рівні стосовно окремих фірм і компаній. Цей вплив може мати різну інтенсивність в залежності від степеню інтеграції фірми у процес глобалізації. Процеси глобалізації безумовно розкривають нові можливості для розвитку народів, але вони означають посилення нерівності і експлуатації одних країн іншими. Існування антагоністичних класових відносин формує бар'єр для подальшого прогресу людства.

Суть глобалізації полягає у посиленні потоку чотирьох «і»: інвестицій, індустрій, інформації та індивідів. За останні 25 років вивіз закордонних прямих інвестицій збільшився в 25 разів – з 14 млрд до 350 млрд дол. на рік, що сприяло поглибленню економічної взаємозалежності націй і прискоренню втягнення значної кількості країн, що розвиваються, а також колишніх соціалістичних держав в глобальну економіку. Саме тому деякі дослідники вважають, що мультинаціоналізація світу є «концептуальним еквівалентом іноземних прямих інвестицій». Сьогодні на міжнародній арені діють понад 40 тис. ТНК і 250 тис. їх зарубіжних філіалів, на них працює біля 150 млн чол. або кожний п'ятий трудящий на нашій планеті.

Не зменшуючи значення виробничих, торгових і фінансових зв'язків в глобалізації світового господарства, слід зробити наголос на тому, що саме швидкий прогрес у галузі транспортних, комунікаційних та інформаційних технологій сприяв цьому глобальному процесу». Більшість з відзначених економічних елементів суттєво зросла в абсолютних вимірах, але залишилась на рівні початку ХХ ст. у відносних розмірах. Наприклад, відношення міжнародної торгівлі до міжнародного виробництва зросло з 12,9% у 1913 р. до 14,3% у 1993 р. Співвідношення прямих інвестицій і ВВП у розвинутих країнах складало 3% у 1913 р. і 4% у 1990 р. Частка експорту в світовому обсязі виробництва складала 9% у 1913 р., знизилась до 7% у 1950 р., піднялась до 11% у 1973 р. і досягла 14% тільки на початку 1990-х рр. Саме тому до числа дійсно нових явищ, які спричинилися до інтенсифікації всіх глобальних процесів наприкінці ХХ ст., належать комп'ютеризація і інформатизація економічного і суспільного життя.

Сьогодні персональний комп'ютер (ПК) вартістю 2 тис. дол. має більшу потужність і вирішуючу спроможність, ніж його стаціонарний попередник вартістю 10 млн. дол. в середині 1970-х рр. За останні 25 років кількість комп'ютерів у світі збільшилась з 50 тис. до 140 млн. Система Інтернет нараховує зараз понад 50 млн. користувачів. Револьюційні зміни у передачі інформації довели спроможність одночасних телефонних переговорів по трансатлантичному кабелю до 1,5 млн в 1996 р. (у 1961 р. – 138 переговорів). В наш час складні інформаційні і комунікаційні системи використовуються на Заході не тільки у сферах торгівлі, виробництва і фінансів, але й в домашніх умовах, що дає змогу мільйонам власників ПК 24 години на добу працювати і навчатись, робити покупки і укладати угоди, не виходячи з дому.

В західній соціології вважається, що якщо революційні технологічні зміни зробили глобалізацію можливою, то лібералізація торгівлі і підвищення ролі ТНК в забезпеченні мобільності капіталу зробили її реальною. Внаслідок Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів середні тарифи на імпорту промислових виробів у країнах, що розвиваються, повинні знизитись з 34% у 1984 – 1987 рр. до 14% найближчим часом. З 1970 р. по 1990 р. кількість країн, які скасували валютний контроль над імпортом товарів і послуг, збільшилась з 35 до 137. До правил регулювання зарубіжних прямих капіталовкладень в світі з 1991 р. внесено близько 570 змін, спрямованих на заохочення інвестиційних процесів. Курс на лібералізацію призвів до зростання темпів експорту в період між 1991 р. і 1996 р. до 7%, зарубіжних прямих інвестицій – до 12% на рік. Таким чином, як відзначає британський дослідник Н. Міддлтон: «Глобалізація складається з двох головних елементів:

ліквідації протекціонізму всіх видів і зменшення правил, що контролюють рух інвестиційного капіталу».

Як показує практика глобалізації кінця ХХ сторіччя, все більше набирає сили процес регіоналізації світового економічного простору. Україна вбачає одне з найпріоритетніших своїх завдань у налагодженні ефективних та гідних її потенціалу зв'язків з Європейським Союзом. До речі, це збігається і з концепцією, котру обрав для себе Європейський Союз ще у 1993 р. на зустрічі вищого керівного складу у Копенгагені, заявивши, що він буде розширюватися на схід за рахунок країн Центральної та Східної Європи. Україна не ввійшла до списку першочергових кандидатів та навіть кандидатів другого ешелону, однак на наступних етапах її кандидатура цілком реальна.

Рівень глобалізації кожної країни можна охарактеризувати не тільки якісними поняттями, але й кількісними показниками. Сьогодні існує декілька способів визначення чисельних значень глобалізації. Найбільш поширеними з них є системи, розроблені фахівцями Інституту дослідження бізнесу (KOF Konjunkturforschungsstel der ETH Zurich, Швейцарія) [4], Міжнародної організації Carnegie Endowment for International Peace (CEIP, США) [5, 6] та ін. У 2016 р. за системою KOF було проаналізовано 207 країн миру, що є найбільшим показником.

Індекс глобалізації дозволяє оцінити масштаб інтеграції будь-якої країни у світовий простір і порівняти різні країни за цим показником. Головною перевагою індексу глобалізації за системою KOF є урахування більшої, порівняно з CEIP, кількості показників. Крім того, інформація KOF є у вільному доступі, дані наведені окремо для кожного з показників за останні 25 років для кожної з 207 країн. Ще однією перевагою цієї системи являється її гнучкість та відкритість до модифікації.

Для кожної з цих систем сумарний індекс глобалізації I_g обчислюється як сума субіндексів з своїми ваговими коефіцієнтами за наступною формулою:

$$I_g = k_e \cdot I_e + k_s \cdot I_s + k_p \cdot I_p, \quad (1)$$

де I_e , I_s , I_p – відповідно економічний, соціальний та політичний субіндекси глобалізації,

k_e , k_s , k_p – відповідні вагові коефіцієнти.

Системі KOF значення вагових коефіцієнтів k_e , k_s , k_p прийнято рівними 0,36; 0,38; 0,25 [1].

Економічний субіндекс залежить від обсягу торговельних операцій країни, розміру різних видів інвестицій та розміру податків, тарифного мита. Соціальний субіндекс залежить від вартості телефонних розмов, розміру трансферів, кількості громадян держави, що проживають за її межами, кількості користувачей мережі Інтернет, тощо. Політичний

субіндекс залежить від кількості посольств та консульств у інших країнах, участі у місіях ООН.

Індекси глобалізації для декількох країн світу представлено на рис. 1.

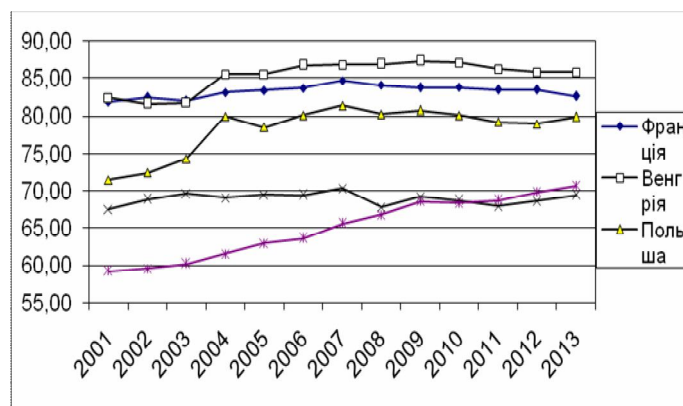


Рис. 1. Сумарні індекси глобалізації країн світу за системою КОФ

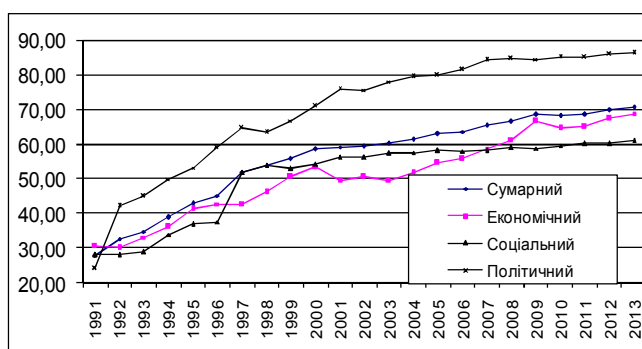
Порівняємо рівні глобалізації декількох європейських держав. Найвище значення індексу глобалізації з наведених на схемі належить Венгрії. Починаючи з 2005 р., її індекс глобалізації перевищує відповідний індекс Франції. Для Франції – держави розвинутої демократії, індекс глобалізації цієї країни останні 8 років є сталою величиною. Розглянемо наступні дві країни, які нещодавно вступили до Євросоюзу. Для Польщі індекс глобалізації збільшується, абсолютне значення індексу велике. Після 2011 р. індекс вийшов на постійний рівень. Для України характерне постійне зростання цього індексу. Сьогодні індекс глобалізації для Росії знаходиться приблизно на одному рівні, з падінням у 2008 р. Спробуємо визначити розвиток індексів глобалізації на наступні проміжки часу.

Індекс глобалізації дозволяє оцінити масштаб інтеграції будь-якої країни у світовий простір і порівняти різні країни по цьому показнику. Індекс глобалізації по системі КОФ визначається трьома вимірами: економічним (Ie), соціальним (Ic) і політичним (Ip). Сумарний індекс глобалізації Iг обчислюється як сума своїх складових за формулою:

Економічний індекс глобалізації залежить від обсягу експорту і імпорту товарів і послуг, суми прямих і портфельних інвестицій у економіку країни, міжнародних платежів, податків на міжнародну торгівлю. Соціальний індекс глобалізації залежить від об'ємів міжнародних телефонних розмов, розвитку міжнародного туризму, кількості WEB-сайтів, газет, кабельних телевізійних мереж. Політичний індекс глобалізації залежить від кількості посольств у державі, членстві у міжнародних організаціях, участі у місіях ООН.

У відповідності з системою КОФ Україна займає 41 місце за загальним індексом глобалізації, за економічним – 55 місце, за соціальним – 67, за політичним – 41 місце.

Наведемо значення цього індексу за весь період існування України (см. мал. 1). Протягом 1991–2013 років спостерігається збільшення усіх індексів глобалізації. Після 2009 р. швидкість збільшення скорочується.



Мал. 1. Діаграма індексів глобалізації для України

Для виявлення тенденцій глобалізаційних процесів була поставлена та розв’язана задача аналізу характеру динаміки змін індексів глобалізації за період 1991–2005 рр. Для цього необхідно було згладити дискретні дані деякою безперервною функцією, тобто для даного конкретного випадку розв’язати задачу апроксимації.

На наступні роки прогнозується суттєве зменшення темпів зростання глобалізаційних індексів. Це пов’язане з нестабільністю політичної системи України, а також з впливом світової економічної кризи.

Проаналізуємо, за рахунок чого відбувається підйом індексу економічної глобалізації. Він складається з обсягу інвестицій у промисловість та сільське господарство, транзитних грузопотоків, обсягу зовнішніх фінансових операцій.

Рівень іноземних інвестицій у промисловість та сільське господарство практично не збільшилося, а у порівняння з зростанням внутрішнього ВВП за деякими галузями навіть зменшився. Це визначило більш низькі темпи зростання фінансового індексу відносно індексу глобалізації банківських операцій. Таким чином, зростання банківських операцій на сьогодні є одним з основних чинників росту фінансового індексу. Обсяг транзитних потоків територією України не збільшився, а, навпаки, зменшився із-за складної політичної ситуації. Тобто, зростання економічного індексу відбувається в цілому за рахунок фінансового

індексу, який у свою чергу, збільшується за рахунок банківських операцій.

Отже, адекватна реакція повинна полягати в тому, щоб і Україна і все світове співтовариство змогло адаптуватися до нових умов і скористатися шансами, які надає глобалізація. Тому необхідна нова стратегія, яка гарантувала б прибутки від розширення світового ринку для всіх країн. Використання запропонованої моделі якраз зможе допомогти у створенні такої програми дій.

Особливості процесів глобалізації та інтеграції, що охоплюють найрізноманітніші сфери життя людей, найбільш глибоко і гостро проявляють себе в так званих глобальних проблемах сучасності.

Одним з найважливіших етапів в інтеграції України в світовий простір є входження України до ЄС. Інтеграція України в ЄС є надзвичайно складною дилемою як для України, так і для Європи.

Центр – Київ і Київська область – поглинає більше 40% всіх банківських кредитів і бюджетних коштів, велику долю інтелектуального потенціалу країни. Подібна «інвестиційна привабливість» сприяє поглибленню регіональної диференціації. Навпаки, в рамках ЄС діє система трансфертних платежів – спеціальних фондів, спрямованих на надання фінансової підтримки економічно слабким регіонам. Крім того, в таких країнах, як, наприклад, Німеччина, Бельгія та Італія, існують системи внутрішньодержавного перерозподілу бюджетних ресурсів. Процеси, що відбуваються в Західній Європі спрямовані на поглиблення торгових відносин, а не створення «острівців благополуччя»: 46% експорту і 65% імпорту зони євро припадає на високотехнологічну продукцію, в той час як в Україні ці показники становлять відповідно 5% і 9%.

По-друге, в Україні практично паралізовано управління державою. В Європі ж органи виконавчої влади – це сервісні установи з особливим статусом, які обслуговують реальний сектор економіки. Працювати на державу престижно. Західний чиновник, крім чітко прописаних обов'язків, має ще й коло повноважень, в рамках яких геть самостійно вирішує виникаючі питання. Часте звернення до начальства не тільки не вітається, але і може мати негативні наслідки для кар'єри. На додаток до повноважень конкурентний рівень заробітної плати гарантує високу продуктивність праці західного чиновника.

Сьогодні в Україні чиновники нижчого, середнього і навіть вищої ланки не можуть прийняти рішення практично ні з якого питання без узгодження з главою того чи іншого відомства. Низький рівень зарплати не залишає їм другого вибору, як вирішувати питання неофіційним шляхом. Відсутність повноважень і низький рівень заробітної плати – найважливіші причини корупції в Україні.

По-третє, після проголошення ринкових реформ в 1994 році Україна сьогодні знаходиться в ембріональній стадії капіталістичного розвитку, підприємницька культура тільки зароджується, договірні відносини та закони дотримуються епізодично. Будучи індустріальною країною з високим рівнем кваліфікації робочої сили, Україна реально не сформувала класичні атрибути зрілого капіталізму: банківській системі для створення довгострокових інвестиційних ресурсів буде потрібно ще років 10-15, на протязі яких буде сильна монополія різних кланових структур, які стримують конкуренцію.

Європа перебуває на більш високій інформаційній ступені, більше 300 років на практиці реалізує ліберальні моделі, а останні 50 років ще й з яскраво вираженими елементами соціальної ринкової економіки.

Відповідно різною є глибина вкорінення у свідомості індивідуума ринкових понять: приватної власності, індивідуальної свободи, зрівнювання соціальних відмінностей, свободи вибору діяльності і складання договорів, індивідуальної відповідальності, вільного ціноутворення, відкритих ринків, ефективної конкуренції, стабільності грошових і фінансових інститутів. У деяких європейських країнах кріпосне право було скасовано майже на 200 років раніше, ніж в Україні.

По-четверте, доля сільського господарства в економічній структурі України становить 21,5%, в ЄС – 4,2%. Для збуту української аграрної продукції на європейському ринку необхідні не тільки інвестиції, яких у нас поки немає, але і сильне лобі, оскільки українські продукти явно перевершують за своїми вітамінним і смаковими характеристиками європейські, вирощувані в теплицях з рясним використанням пестицидів, а отже, представляють собою додаткову конкуренцію для традиційних європейських постачальників.

По-п'яте, вступ України в Європейський валютний союз (ЄВС) є неможливим в силу відсутності чіткої стратегії грошово-кредитної політики і суттєвою відірваності фінансового сектора ось реального: в Україні немає ресурсів для довгострокового інвестування, оскільки низькі доходи не дозволяють робити заощадження; не розвинені безготівкові розрахунки: доля готівки в грошовій масі України – 42%, в зоні євро – 3%; ставки комерційних банків зони євро по кредитах строком до 1 року у 2016 році складають в середньому 5%, українських – більш 100%. Крім того, сам ЄВС переживає важкі часи. Введення єдиної валюти залишило країни-члени зони євро валютного курсу – важливого інструменту регулювання балансу зовнішньої торгівлі. Єдина відсоткова ставка Європейського центрального банку (ЄЦБ) є не вигідною для членів союзу, які перебувають в різних кон'юнктурних фазах. Для Ірландії,

Іспанії та Фінляндії, які знаходяться на підйомі, необхідно підвищення процентної ставки, а для Німеччини, Італії, Франції, які переживають економічний спад, – зниження.

Під час глобалізаційних процесів необхідно дотримуватися наступних рекомендацій:

по-перше, входження у загальносвітовий економічний простір з урахуванням його регіональних напрямів, насамперед європейського, по-друге, участь у поділі праці на новій, економічній основі з колишніми республіками Союзу;

по-друге, формувати управлінську та наукову еліту, яка буде здатна через 5–6 років прийти на зміну сьогоднішній «комсомольській». Для цього необхідно формувати культуру здорової критики існуючих стратегій, досліджень, публікацій з метою їх якісного поліпшення і вироблення поглибленої обґрунтованої аргументації дій;

по-третє, підвищити якість освіти і науки, поліпшивши умови оплати праці викладачів та науковців, трансформуючи державні витрати з адміністративної сфери в сфери початкового, середнього та вищої освіти, прикладних і фундаментальних досліджень;

по-четверте, створити умови для здорової конкуренції, скасувавши вплив пожежних, комунальних, санітарних та інших служб на бізнес. Посилити контроль за дотриманням антимонопольного законодавства. Посилити систему контролю якості національної продукції, продовжити практику закупівлі іноземних патентів на сучасні технології. Масове виробництво і конкуренція повинні привести до зниження витрат на одиницю продукції і роздрібних цін. Це дозволить при існуючих доходи значно розширити реальну споживчу корзину.

Література

1. <http://www.kof.ch/globalization/>
2. <http://www.atkearney.com>
3. <http://www.foreignpolicy.com>
4. Карлберг К. Бизнес-анализ с помощью «Excel». – М., Спб., К. – 2000.
5. Бронштейн И.Н. Семендяев К.А. Справочник по математике для инженеров и учащихся втузов. – М. : Наука, 1981. – 718 с.
6. Бжезинский З. Великая шахматная доска: Господство Америки и его геостратегические императивы: [сборник : 16+] / пер. с англ. О.Ю. Уральская. – М. : АСТ, 2013. – 703 с.
7. Иноземцев В. «Глобализация» национальных хозяйств и современный экономический кризис. // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3. – С. 18–23.
8. <http://www.bank.gov.ua>

Наукове видання

**GLOBAL CHALLENGES OF NATIONAL ECONOMIES
DEVELOPMENT**

**CONFERENCE PROCEEDINGS
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE**

Kyiv, 19 October, 2016

Part II

**ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК**

**МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

(Київ, 19 жовтня 2016 року)

Частина II

Формат 70x100/16. Ум. друк. арк. 84,42. Тираж 80 пр. Зам. 1023.

Видавець і виготовлювач

Київський національний торговельно-економічний університет
вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 4620 від 03.10.2013 р.