

Харківський національний
економічний університет

**Управління
розвитком**

Збірник наукових робіт

№ **19** (140) 2012

видається щомісячно

Харків · ХНЕУ · 2012

*Засновник і видавець ХНЕУ.
Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 16779–5351 ПР. від 21.05.2010 р.*

*Затверджено на засіданні
вченої ради університету,
протокол № 3 від 05.11.2012 р.*

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук, професор (головний редактор)

Афанасьєв М. В. — канд. екон. наук, професор ХНЕУ

Внукова Н. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Гришова В. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Дікань Л. В. — канд. екон. наук, професор ХНЕУ

Дорошніна М. С. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Дорохов О. В. — канд. техн. наук, доцент ХНЕУ

Іванов Ю. Б. — докт. екон. наук, професор

Науково-дослідного центру індустріальних

проблем розвитку НАН України

Кизим М. О. — докт. екон. наук, професор

Науково-дослідного центру індустріальних

проблем розвитку НАН України

Клебанова Т. С. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Козьменко О. В. — докт. екон. наук, професор

Української академії банківської справи

Національного банку України

Криворотов В. В. — докт. екон. наук, професор

Уральського федерального університета

імені першого Президента Росії Б. Н. Ельцина

Левикін В. М. — докт. техн. наук, професор

Харківського національного університету

радіоелектроніки

Лутай Л. А. — докт. екон. наук, професор

Донецького національного університету економіки

і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Малярець Л. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Назарова Г. В. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Орлов П. А. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Пилипенко А. А. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

(заступник головного редактора)

Попов О. Є. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Пушкар О. І. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Сєдова Л. М. — відповідальний секретар

Чернов В. Г. — докт. екон. наук, професор

Владимирського державного університету (Росія)

Чухрай Н. І. — докт. екон. наук, професор

Національного університету "Львівська політехніка"

Ястремська О. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Chauchat Jean-Hugues — Professeur (HdR)

de l'Université Lumière Lyon2

Chen Wei — PhD, Professor, Hebei University

of Science and Technology (China)

Gang Fan — Dr., Professor, Graduate School of Chinese

Academy of Social Sciences; Director of China's National

Economic Research Institute (China)

Hofshtabler Hannes — Professor, Upper Austria

University of Applied Sciences (Austria)

Hollner Helmut — FH-Prof. DL Dr Techn University

of Applied Sciences FH "Technikum Wien" (Austria)

Kalashnikov Vitaliy — Economy Doctor (ED), Assistant

Professor, Universidad Autonoma de Nuevo Leon (Mexico)

Ohrimenco Serghei — Dr. Sc. (Econ.), Professor, Academy

of Economic Studies (Moldova)

Pucher Robert — FH-Prof. DL Dr Techn, University

of Applied Sciences FH "Technikum Wien" (Austria)

Sarkisyan Agop — PhD, D.A., Tsenov Academy

of Economics (Bulgaria)

Solarz Jan Krzysztof — Prof. nadzw.dr hab. Akademia

finansów, Warszawa

Vulanovic Milos — PhD, Assistant Professor of Finance,

Western New England University (USA)

Wackowski Kazimierz — Prof. nzw. dr hab.

Politechnika Warszawska

John (Jack) William McNeill — PhD, Professor of

Anthropology and Intercultural Studies, Providence

University College

Поштова адреса

засновника і видавця:

61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61166, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

Зав. редакції **Сєдова Л. М.** (057)758-77-05

Редакція (057)758-77-04

Редактори: **Семенова І. М., Новицька О. С.,**

Бутенко В. О., Лященко Т. О.,

Пушкар І. П.

Комп'ютерна верстка — **Сосненко Л. С.**

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 30.11.2012 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.

Ум.-друку. арк. 22,0. Обл.-вуг. арк. 27,72. Зам. № 741.

Ціна договірною.

Видавець і виготівник — видавництво ХНЕУ, 61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи
Дк № 481 від 13.06.2001 р.

© Харківський національний економічний університет, 2012.

© Видавництво ХНЕУ,
дизайн обкладинки, 2012.

ПРОБЛЕМА ВИБОРУ МЕТОДУ ОЦІНКИ ВИБУТТЯ ЗАПАСІВ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ ЗА П(С)БО ТА МСФЗ

Анотація. Розглянуто існуючі методи оцінки вибуття запасів згідно з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та Міжнародними стандартами фінансової звітності, переваги та недоліки кожного з них, а також їх вплив на фінансовий результат діяльності підприємства.

Аннотация. Рассмотрены существующие методы оценки выбывания запасов в соответствии с Положениями (стандартами) бухгалтерского учета и Международными стандартами финансовой отчетности, преимущества и недостатки каждого из них, а также их влияние на финансовый результат деятельности предприятия.

Annotation. The existing evaluation methods of stocks disposal in accordance with the Accounting Principles (Standards) and IFRS, the advantages and disadvantages of each of them as well as their impact on the financial results of the company are described.

Ключові слова: метод вибуття запасів, собівартість, фінансовий результат, прибуток.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин вітчизняна економіка знаходиться у стані інтеграції до світової економічної спільноти. Система бухгалтерського обліку відповідно реформується з метою наближення до міжнародної практики. Вирішення проблеми ефективного розвитку та зростання потенціалу підприємств вимагає формування якісно нової системи управління запасами, в якій головну роль відіграє система їх ідентифікації як об'єктів обліку та методів оцінки.

У зв'язку із частими інфляційними стрибками ціни на виробничі запаси постійно змінюються, тому проблема їх оцінки набуває особливої актуальності. Великі підприємства оперують, як правило, значною кількістю запасів, тому визначення послідовності їх використання у процесі виробництва без певної методики є досить складним. Оскільки в умовах жорсткої конкуренції підприємства змушені шукати способи зниження витрат виробництва, то одним із резервів зниження витрат є підвищення ефективності використання запасів та їх оцінка, яка має вплив на визначення собівартості продукції, тому обліку запасів приділяють достатню увагу.

Питання, що стосуються обліку виробничих запасів в Україні та зарубіжних країнах, знаходяться в центрі уваги багатьох вчених і дослідників. Зокрема, ці питання досліджували М. Бойцов, Ф. Бутинець, П. Гарасим, С. Голов, Л. Горецька, В. Жуков, Г. Журавель, В. Завгородній, В. Кузнецов, М. Литвиненко, М. Луговой, О. Маханько, М. Пушкар, В. Сопко, Б. Усач та ін. [1].

Метою статті є порівняння вітчизняного та зарубіжного досвіду в обліку виробничих запасів, а саме вибір методу вибуття запасів, та його вплив на фінансові результати діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: проаналізовано існуючі методи вибуття запасів згідно з П(С)БО та МСФЗ, розглянуто їх недоліки та переваги, визначено вплив методів оцінки вибуття запасів на фінансовий результат.

Об'єктом дослідження виступають методи вибуття запасів.

Предметом дослідження є запаси, що використовуються підприємством для отримання прибутку.

В умовах необхідності забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання для досягнення ними найточніших і найкращих фінансових результатів вибір методів оцінки списання виробничих запасів є важливою передумовою організації обліку цих об'єктів. Важливість правильного вибору методів оцінки списання виробничих запасів зумовлюється ще й тим, що цей вид витрат безпосередньо пов'язаний з розрахунками собівартості продукції. Отже, фактично оцінювання виробничих запасів є основою для визначення собівартості та ціни виробленої продукції. Таким чином, дуже важливим є вибір методу вибуття запасів. У термінології П(С)БО 9 "Запаси" це називається оцінкою вибуття запасів, а в термінах МСФЗ 2 "Запаси" – способами розрахунку собівартості запасів або формулою вартості (Cost Formulas) і методами визначення собівартості (Techniques for the Measurement of Cost).



Згідно з П(С)БО 9 можуть використовуватися п'ять методів оцінки списання запасів: ідентифіковані собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних витрат; ціни продажу [2]. Аналогічними є методи, що використовуються згідно з МСФЗ 2 [3]. Кожен з методів оцінки запасів при їх вибутті має свої переваги та недоліки, а тому перед підприємством постає завдання вибору такого методу, який би найбільше відповідав його потребам, адже від правильності вибору методу оцінки запасів залежить об'єктивність (реальність) даних про отриманий підприємством прибуток, оскільки неправильно вибраний метод списання в умовах збільшення або зменшення ринкових цін на ті чи інші запаси може призвести до завищення або заниження оподаткованого прибутку підприємств.

Для зручності вибору того чи іншого з методів вибуття запасів наведено переваги та недоліки кожного з них у таблиці.

Таблиця

Переваги та недоліки методів оцінки вибуття запасів [4]

Метод	Переваги	Недоліки
Ідентифіковані собівартості	найбільш точний метод, при застосуванні якого для кожної одиниці запасів використовується спеціальне маркування, яке дозволяє визначити її собівартість. Таким чином підприємство може регулювати прибуток шляхом реалізації більш дорогих або більш дешевих запасів	у результаті використання цього методу однакові запаси обліковуються за різною вартістю, що не завжди зручно; трудомісткість обліку руху конкретних одиниць, особливо при широкій номенклатурі і великій кількості однакових запасів
Середньозваженої собівартості	дає об'єктивну картину руху запасів на підприємстві; при застосуванні цього методу чистий прибуток буде мати середнє значення, яке найбільш відповідає фактичному; метод полегшує роботу і не вимагає детального обліку руху за кожною одиницею товарів	не приділяється увага останнім за часом цінам, а вони більш доречні в оцінці доходу й при прийнятті управлінських рішень; у період підвищення цін метод призводить до того, що підприємства оголошують більший прибуток, ніж справедливий, у результаті чого сплачуються більші податки
ФІФО	метод простий у використанні та запобігає можливості управління прибутком; у період постійного зростання цін метод надає найбільш високий з можливих рівень чистого доходу; залишки невикористаних матеріалів відображаються в активі балансу за цінами, які максимально наближені до реальної ринкової вартості, на дату складання звітності	метод призводить до заниження величини витрат, які списуються за закупівельними цінами на собівартість продукції, що реалізується; у період зростання цін підприємства оголошують більший прибуток, ніж справжній, і виплачують надлишкові кошти у вигляді прибуткових податків; завищує фінансові результати, що в умовах інфляції призведе до зниження частки купівельної вартості та до "вимивання" обігових коштів та нестачі платіжних ресурсів для придбання нових партій товарів за цінами, які постійно зростають
Нормативних витрат	можливість поточного оперативного обліку витрат шляхом обліку відхилень від норм; відокремлений облік змін норм, тобто контроль за здійсненням режиму економії; укрупнення об'єктів обліку, оскільки нормативні калькуляції складають за всіма видами виробів, а відхилення враховують за групами однорідної продукції, унаслідок чого зменшується число об'єктів калькулювання; охоплення нормативними калькуляціями значної частини витрат; можливість рідше здійснювати інвентаризацію незавершеного виробництва	постійний перегляд норм використання запасів, праці, виробничих потужностей та діючих цін
Ціни продажу	цей метод розповсюджений у роздрібній торгівлі	у балансі відображається продажна вартість товарів за вирахуванням нереалізованої торговельної націнки, яка розраховується за допомогою середнього відсотка торговельних націнок. Розрахована у такий спосіб величина досить приблизна і може відхилятися від реальної вартості товарів

Як бачимо з таблиці, кожен з методів оцінки вибуття запасів має свої переваги та недоліки. Дуже важливо обрати той метод, який дозволяє найточніше провести оцінку з урахуванням інтересів власників підприємства та специфіки виробничої діяльності. У бухгалтерському обліку дуже важлива не кількість методів оцінки запасів, а їх безперечно позитивний вплив при прийнятті рішень щодо ціноутворення на вироблену продукцію та оцінку фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання. Також спосіб списання товарно-матеріальних запасів впливає на вартість

оборотних активів у структурі балансу на кінець звітної періоду та, як наслідок, на ліквідність і фінансову стійкість підприємства [1].

Так, наприклад, ТОВ "Окін Фесиліті УА", що надає допоміжні послуги різним підприємствам, для списання запасів використовує метод ФІФО. В умовах постійного зростання цін метод ФІФО дає найвищий показник валового прибутку. Якщо враховувати, що в умовах загального зростання цін кожне підприємство прагне підвищити також і ціни на реалізований товар, то при використанні методу ФІФО показник валового прибутку, відображений у Звіті про фінансові результати, можна вважати завищеним. Більшість бухгалтерів вважає, що при застосуванні методу ФІФО завищується прибуток, і тому підприємства виплачують зайві кошти у вигляді податку на прибуток. Але на ТОВ "Окін Фесиліті УА" при використанні методу ФІФО цього не відбувається, адже запаси, що надходять на підприємство, майже одразу списуються, тобто немає затоварювання, і тому в Балансі їх незначна кількість, та оцінені вони за вартістю, більш наближеною до ринкової.

Розглянуті методи оцінки виробничих запасів представляють інтенсивні зусилля підприємств, направлені на пошук найбільш оптимального методу визначення собівартості використаних матеріалів. Без сумніву, не існує найкращого методу, який можна було б застосовувати у всіх ситуаціях, адже кожний метод має свої недоліки та переваги. Тому вибір методу оцінки повинен бути виваженим і продуманим рішенням кожного підприємства, з обов'язковим врахуванням діючої системи обліку, оскільки в подальшому це має суттєвий вплив на формування фінансового результату, структуру балансу та, відповідно, облікову політику.

Наук. керівн. Пасенко Н. С.

Література: 1. Гончаров Ю. В. Оцінка виробничих запасів: вітчизняний та зарубіжний досвід / Ю. В. Гончаров, І. В. Кравченко // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 50–53. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0751-99>. 3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 "Запаси" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_021. 4. Фесенко В. В. Вибір методу оцінки списання запасів як фактор впливу на формування фінансових результатів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2012_4/u1204phe.pdf.

УДК 657.471

Оніщенко О. А.

Магістр 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Анотація. Розкрито питання управлінського обліку витрат між центрами відповідальності. Обґрунтовано методичний підхід до розподілу прямих і непрямих витрат центру відповідальності залежно від економічних показників ефективності діяльності.

Анотация. Раскрыт вопрос управленческого учета между центрами ответственности. Обоснован методический подход к распределению прямых и непрямых издержек центра ответственности в зависимости от экономических показателей эффективности деятельности.

Annotation. The problem of management accounting of expenditure between responsibility centre is discussed. The methodical approach to the distribution of direct and indirect costs of the centre of responsibility depending on economic indicators of performance efficiency is proved.

Ключові слова: управління витратами, центр відповідальності, розподіл непрямих витрат.

В останні роки в умовах загостреної конкуренції керівництво вітчизняних підприємств вимушено шукати шляхи підвищення прибутків за рахунок зниження витрат. Отримуючи облікову інформацію про види і обсяг витрат, керівництво виявляє і аналізує причини економії чи перевитрат ресурсів. Виділення в системі управління підприємств окремих центрів відповідальності сприяє

© Оніщенко О. А., 2012



визначенню не тільки загальної суми таких відхилень, але й конкретних ділянок підприємства, де такі відхилення виникли. Водночас аналіз досліджень науковців та досвід багатьох вітчизняних підприємств в області обліку витрат за центрами відповідальності показує, що через відсутність певної методики розподілу витрат між центрами відповідальності підприємства виникає ряд ускладнень і, як наслідок, викривлення в управлінській інформації щодо витрат. Таким чином, проблема обліку витрат за центрами відповідальності набуває актуальності і тому буде розглянута в цій статті.

Особливості обліку та управління витратами за центрами відповідальності досліджували такі науковці: Голов С. Ф., Гончаров В. М., Партин Г. О., Завгородній В. П. та ін.

Метою статті є визначення на основі аналізу досліджень науковців та практичного досвіду вітчизняних підприємств з обліку витрат найбільш правильного підходу з розподілу витрат між центрами відповідальності.

Мета статті досягається шляхом виконання таких завдань:

аналіз функції центрів відповідальності у сфері обліку витрат;

визначення суті непрямих витрат та особливостей при їх розподілі між центрами відповідальності;

визначення витрат, недоречних для розподілу між центрами відповідальності.

Глибоке вивчення поставленої проблематики дає підстави для наступного викладення матеріалу. Управління витратами відбувається через діяльність людей, які повинні відповідати за доцільність виникнення того чи іншого виду витрат. Адміністрація підприємства повинна вирішувати, у якому розрізі класифікувати витрати, наскільки деталізувати місця їх виникнення, як їх пов'язувати з центрами відповідальності. Центри відповідальності здійснюють контроль за витратами в розрізі багатьох місць їх виникнення за умови, що витрати у них формуються під впливом цього центру відповідальності.

У розрізі кожного центру витрат існує декілька категорій витрат. Кожен центр може нести відповідальність за дохідну частину, пряму собівартість, а також непрямі витрати.

Під непрямими витратами розуміються витрати, які пов'язані з кількома бізнес-процесами і відносяться на об'єкт розрахунку шляхом поділу пропорційно відповідній базі, а не напряму разом із створенням певного продукту та отриманням конкретного доходу [1, с. 205–207]. Така складність змушує більшість вітчизняних підприємств просто не враховувати накладні витрати при їх розподілі між центрами відповідальності. Але проблема у тому, що у випадку, коли такі витрати не будуть розподілятися, досягнення конкретного підрозділу не будуть відображати реальної ситуації. У той самий час тотальний розподіл непрямих витрат, скоріше за все, також призведе до викривлення фінансових результатів.

Для того щоб правильно розподілити непрямі витрати, необхідно розуміти кінцеву мету такого розподілу, яка потім трансформується у конкретний показник ефективності для кожного підрозділу, і обрати адекватну методику.

Найпоширеніший метод розподілу непрямих витрат — прямий метод, відповідно до якого всі непрямі витрати прямо відносяться на відповідні центри відповідальності, минаючи проміжні форми їхнього розподілу. Але для того, щоб він був ефективним, необхідно частину таких витрат одразу планувати на рівні кожного центру відповідальності [2, с. 21–26].

Наведемо приклад розподілу непрямих витрат на рекламу. У якості показника ефективності буде кількість продажу, яку здійснить кожен центр відповідальності після виходу цієї реклами. На основі цих даних розраховується план продажу. Таким чином, більша частина витрат на рекламу буде розподілена між тими центрами відповідальності, у яких клієнтська база і можливість збуту ширші. Окрім наведеного прикладу, розподілу також підлягають такі загальногосподарські витрати, як витрати на юридичний супровід, корпоративні та PR-заходи та ін. Але в цих випадках також треба визначити мету здійснення конкретних витрат.

Є витрати, які взагалі не доцільно розподіляти. Це витрати так званого управлінського центру (головного офісу), пов'язані з управлінням бізнесом. Якщо механічно їх розподілити, то може вийти, що прибутковість деяких центрів відповідальності стане від'ємною тільки через викривлення результату витратами, що не додають додаткової вартості в продукті цього центру [3, с. 252–255].

На основі викладеного можна зробити висновки, що плануючи непрямі витрати, керівництву вітчизняних підприємств відразу треба відштовхуватися від того, який результат необхідно отримати за рахунок таких витрат. При цьому необхідно відмовлятися від такої практики, коли витрати спочатку накопичуються централізовано, а тільки потім приймається рішення, як їх правильно розподілити між підрозділами. Найбільш правильний підхід до розподілу непрямих витрат полягає у тому, що згідно з певними показниками ефективності вибірково розподіляти тільки ті з них, які мають пряме відношення до центру відповідальності, а непрямі витрати управлінського центру не враховувати.

Наук. керівн. Фартушняк О. В.

Література: 1. Голов С. Ф. Управленческий бухгалтерский учет / Голов С. Ф. – К. : СКАРБИ, 1998. – 384 с. 2. Завгородній В. П. Облік витрат та прибутків за центрами відповідальності в умовах стандартизації обліку / Завгородній В. П. // Економіка: Вісник. – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2007. – Вип. 51. – С. 21–26. 3. Партин Г. О. Управління витратами за центрами відповідальності та оцінювання його ефективності / Партин Г. О. // Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту. – Львів : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. – С. 252–255.

Магістр 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ВІДМІННОСТІ МІЖ ВІТЧИЗНЯНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ ПІДХОДАМИ ЩОДО ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Анотація. Розглянуто економічну сутність, оцінку та списання дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній системі бухгалтерського обліку. Наголошено на пріоритеті переходу до МСФЗ з урахуванням національних особливостей їх застосування.

Аннотация. Рассмотрены экономическая сущность, оценка и списание дебиторской задолженности в отечественной и зарубежной системе бухгалтерского учета. Сделан акцент на приоритете перехода к МСФО с учетом национальных особенностей их применения.

Annotation. The economic substance, assessment and reversal of receivables in domestic and foreign accounting systems are considered. The priority of transition to IAS taking into account the national features of its applying is emphasized.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, національні стандарти, міжнародні стандарти, оцінка дебіторської заборгованості, резерв сумнівних боргів.

В Україні зумовлена необхідність адаптування вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку до вітчизняних з метою вдосконалення системи обліку. Також, зважаючи на те, що фінансове ресурсозабезпечення економічного розвитку в умовах функціонування ринкових відносин неможливе без використання міжнародної практики, постійне зростання обсягів дебіторської заборгованості на українських підприємствах свідчить, що сьогодні даний об'єкт обліку потребує удосконалення.

Дослідженням цієї проблеми займалася низка українських учених – Ф. Бутинець [1], С. Голлов [2], Г. Кірейцев [3], В. Сопко [4], і зарубіжних авторів – Є. Брікхем [5], І. Бланк [6] та ін.

Метою дослідження є обґрунтування економічної сутності дебіторської заборгованості, її оцінки та списання в системі національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Для досягнення поставленої мети слід вирішити такі завдання:

розкрити економічну сутність дебіторської заборгованості та особливості її утворення за вітчизняними та міжнародними стандартами;

розкрити відмінності в оцінці дебіторської заборгованості за вітчизняним та міжнародним підходом;

проаналізувати методи списання дебіторської заборгованості за міжнародними та вітчизняними стандартами.

Об'єкт дослідження – це облік дебіторської заборгованості за вітчизняними та міжнародними стандартами.

Предмет дослідження – це проблеми та розбіжності обліку дебіторської заборгованості за вітчизняними та міжнародними стандартами.

Для здійснення будь-якої господарської операції підприємство повинно здійснити розрахунки з іншим підприємством. З метою забезпечення зростання прибутку суб'єкти господарювання використовують різноманітні механізми розширення клієнтської бази і збільшення обсягів реалізації, що, у свою чергу, призводить до зростання розміру дебіторської заборгованості. Із зростанням розміру дебіторської заборгованості виникає потреба управління дебіторською заборгованістю [7].

Характерним для вітчизняної системи регулювання дебіторської заборгованості є те, що в Україні норми ведення бухгалтерського обліку чітко регламентовані, недотримання яких зумовлює різні типи відповідальності (адміністративну, кримінальну тощо). А в міжнародній системі обліку навпаки зазначаються лише базові фундаментальні концепції ведення фінансового обліку [8].

Основним вітчизняним нормативно-правовим документом, який регулює відображення в бухгалтерському обліку дебіторської заборгованості є П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість". Згідно з ним дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Під дебіторами слід розуміти юридичних та фізичних осіб, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [9].

Варто зауважити, що не існує окремого міжнародного стандарту, який регламентує питання відображення в обліку дебіторської заборгованості. Облік дебіторської заборгованості здійснюється



відповідно до МСФЗ 7 "Фінансові інструменти: розкриття інформації", МСФЗ 9 "Фінансові інструменти", МСБО 32 "Фінансові інструменти: подання" та МСБО 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка", тобто дебіторська заборгованість відноситься у міжнародній практиці до фінансових активів. При цьому у названих міжнародних стандартах не дається чіткого визначення поняття дебіторської заборгованості. П.9 МСБО 39 [10] зазначає: "позики та дебіторська заборгованість – це неподільні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку". Таке тлумачення поняття дебіторської заборгованості є ширшим порівняно з тлумаченнями, наведеними у національних стандартах.

У зарубіжній системі обліку дебіторська заборгованість за рахунками оцінюється та відображається в звітності за чистою вартістю реалізації. Чиста вартість у США обчислюється шляхом сумування всієї дебіторської заборгованості за вирахуванням знижки та безнадійної дебіторської заборгованості.

Проблема визнання дебіторської заборгованості за рахунками обумовлена існуванням знижок, які розділені на дві групи:

торгівельні знижки – процентні знижки від базисної ціни (при розпродажі, для постійних клієнтів), які не викликають облікових проблем;

знижки за сплату в строк – процентні знижки, що надаються залежно від строку сплати, проблемність обліку в тому, що не ясно, отримає покупець знижку чи ні, до того моменту, поки він не сплатить за товар. Такого типу знижки надаються з метою змусити покупця сплатити рахунок до закінчення встановленого в договорі терміну [11].

Саме останній вид знижок за оплату в строк і створює проблему визнання дебіторської заборгованості. У зарубіжній практиці (переважно системи загальних принципів бухгалтерського обліку Сполучених Штатів Америки) існують два методи відображення таких знижок у бухгалтерському обліку:

1. Валовий метод, який найбільш широко використовується на практиці. Суть його в тому, що сума продажу та дебіторська заборгованість записуються на загальну (валову), без знижки, суму виставленого рахунку. Знижки відображаються лише тоді, коли здійснюється оплата, протягом періоду дії знижки. Для їх запису використовується контррахунок до рахунку "Продаж", який в кінці року відображається в Звіті про прибутки та збитки як коригувальна стаття (вираховується) до загальної величини виручки від продажу. Іншою коригувальною статтею є рахунок "Повернення товарів та знижки", який також має дебетове сальдо та відображає інформацію про суму повернених товарів або інших наданих знижок.

2. Чистий метод. При використанні цього методу знижка, не отримана покупцем, трактується як "штраф", який він повинен сплатити за придбання товару в кредит, а не за готівковий розрахунок, пізніше періоду дії знижки [7].

Порівняння особливостей оцінки дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиках наведено в таблиці [7].

Таблиця

Оцінка поточної дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній системах обліку

Оцінка поточної дебіторської заборгованості				
Вітчизняний досвід		Зарубіжний досвід		
На дату виникнення	На дату складання балансу	На дату виникнення	На дату складання балансу	На дату погашення
за первісною вартістю	<ul style="list-style-type: none"> за первісною вартістю; за чистою вартістю реалізації (сума поточної дебіторської заборгованості мінус резерв сумнівних боргів) 	Валовий метод		
		за сумою виставленого рахунку	за сумою, скоригованою на знижку	з урахуванням знижки (за умови оплати в період дії знижки)
		Чистий метод		
		за сумою, зменшеною на величину знижки	за сумою, скоригованою на знижку	<ul style="list-style-type: none"> з урахуванням знижки (за умови оплати в період дії знижки); знижка, не отримана покупцем, трактується як "штраф" (за умови оплати пізніше періоду дії знижки)

Для контролю за дебіторською заборгованістю підприємство формує резерв сумнівних боргів. Згідно з П(С)БО 10 величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості; застосування коефіцієнта сумнівності [1].



На відміну від українського обліку, коли безнадійні борги списуються за рахунок резерву, в окремих країнах, незважаючи на списання безнадійної дебіторської заборгованості на витрати, вона продовжує обліковуватися в дебеті рахунків, на яких відображається короткострокова дебіторська заборгованість покупців та показується в активі балансу в рядку "Не отримані від покупців рахунки" або в рядку "Векселі покупців" з одночасним відображенням безнадійної заборгованості в окремому рядку зі знаком мінус [11].

Порівняння вітчизняної та зарубіжної систем ведення бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості дає підстави зробити такі висновки:

1. Для України характерним є існування чітких норм ведення бухгалтерського обліку, які суворо регламентовані, недотримання яких зумовлює різні типи відповідальності (адміністративну, кримінальну тощо), а в міжнародній системі обліку навпаки зазначаються лише базові фундаментальні концепції ведення фінансового обліку. Тому компанії, що ведуть бухгалтерський облік за міжнародними стандартами мають право самостійно обирати форми фінансової звітності, методи відображення в них інформації про певні об'єкти обліку, а також при встановленні відповідного рівня суттєвості, відображати у звітності лише всі суттєві дані бухгалтерського обліку. Отже, потрібно прискорювати приведення національних та міжнародних стандартів в єдину налагоджену систему, що стимулюватиме зростання зовнішньоекономічної діяльності.

2. Між вітчизняними і міжнародними стандартами бухгалтерського обліку є вагомий відмінності. Україні в цьому плані слід удосконалювати систему обліку дебіторської заборгованості на основі норм міжнародних стандартів, проте обов'язково потрібно враховувати і національні традиції, і особливості ведення бухгалтерського обліку в країні.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі полягають у розробці практичних удосконалень у вітчизняному обліку за допомогою міжнародних стандартів.

Наук. керівн. Пасенко Н. С.

Література: 1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / за ред. Ф. Ф. Бутинець. – 6-те вид., перероб. і доп. – Житомир : ПП "Рута". 2005. – 756 с. 2. Голов С. Ф. Фінансовий облік : підручник / Голов С. Ф., Костюченко В. М., Кравченко І. Ю. – К. : Лібра, 2005. – 974 с. 3. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент : [навч. посібн.] / Г. Г. Кірейцев. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 432 с. 4. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: фінансовий та внутрішньогосподарський / В. В. Сопко, О. В. Бойко, М. І. Кучер. – К. : Фенікс, 2003. – 468 с. 5. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту / Є. Брігхем ; пер. з англ. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с. 6. Бланк І. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 702 с. 7. Гайдучок Т. С. Основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній системі / Гайдучок Т. С., Цегельник Н. І. // Економічні науки. Серія "Облік і фінанси". – 2012. – Вип. 9 (33). – Ч. 1. 8. Белокоз О. Відмінності між вітчизняними та міжнародними підходами до оцінки дебіторської заборгованості торговельних підприємств / О. Белокоз // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3 (28). – С. 197–201. 9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість", затверджене наказом Міністерством фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 10. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності : навч.-довідн. посібн. / [Ю. С. Цал-Цалко, Г. Г. Кірейцев, І. В. Луканьов та ін.]. – Житомир : ПП "Рута", 2011. – 707 с. 11. Скорба О. А. Облік дебіторської заборгованості в Україні та за кордоном / О. А. Скорба // Матеріали V міжнар. наук.-практ. конф. "Honoris High School-2009". – 2009. – Т. 2. – С. 22–25. 12. Береза С. Л. Класифікація дебіторської заборгованості: нові підходи / Береза С. Л. // Вісник ЖІТІ. – 2001. – № 14. – С. 156.

УДК 657.471:005. 332.4

Мальцева М. О.

Магістр 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

РОЛЬ ОБЛІКУ ВИТРАТ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ

Анотація. Розглянуто проблему управління витратами, визначено роль та місце обліку в системі управління витратами. Означено вихідні дані для планування витрат та загальні вимоги, які необхідно враховувати при проведенні розрахунку витрат.

© Мальцева М. О., 2012



Аннотация. Рассмотрена проблема управления расходами, определены роль и место учета в системе управления расходами. Обозначены исходные данные для планирования затрат и общие требования, которые необходимо учитывать при проведении расчета затрат.

Annotation. The problem of charges management is considered, the role and the place of account in the system of charges management are defined. Basic data for costs planning and general requirements that must be considered during the calculation of costs are determined.

Ключові слова: витрати, облік витрат, управління витратами, конкуренція, конкурентний ринок.

Управління витратами впливає з необхідності адаптації українських підприємств до розвитку ринку, а також до системи управління виробничою діяльністю, що широко застосовується у господарській практиці підприємств економічно розвинутих країн.

Проблеми управління витратами вивчають багато вітчизняних науковців, серед яких: Г. Кіндрацька, В. Герасимчук, І. Цигилик, І. Немцов, А. Міщенко, Т. Ткаченко, Б. Мізюк, В. Василенко. Що стосується питань обліку витрат, то вони набули висвітлення в працях Н. Чумаченка, Ф. Бутинця, І. Бланка, Є. Мних, Л. Нападівської та ін.

Метою дослідження є визначення місця і ролі обліку в системі управління витратами підприємства.

Завданням дослідження є визначення поняття витрат, особливості їх обліку та описання ролі, яку витрати відіграють в умовах посилення конкуренції.

Об'єктом дослідження є облік витрат.

Предметом дослідження є роль обліку витрат в умовах посилення конкуренції.

Методологію обліку витрат підприємства визначає П(С)БО 16 "Витрати", що затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318 та зареєстрований у Міністерстві юстиції України від 19 січня 2000 року № 27/4248.

Витрати накопичуються та розподіляються між об'єктами обліку витрат відповідно до певного чинника. Об'єкти обліку витрат – це продукція, роботи або вид діяльності підприємства, які вимагають визначення пов'язаних з їх виробництвом витрат.

Методологія обліку витрат в Україні ґрунтується на інтегральній системі бухгалтерського обліку, коли фінансовий і управлінський обліки використовують одні і ті ж документи, але для різного призначення. Подібні документи між цими двома підсистемами обліку обумовлені тим, що окремі елементи фінансового обліку притаманні також управлінському обліку:

1) використання даних фінансового обліку в управлінському, що вимагає розробки єдиних правил збору первинних даних;

2) оперативна інформація використовується як для фінансового, так і для управлінського обліку, що усуває дублювання збору даних;

3) дані фінансового й управлінського обліків використовуються для прийняття рішень.

Отже, управлінський облік виник не як альтернативний вид, який протистоїть чи відмінняє фінансовий облік, а як доповнення до нього, враховуючи те, що завдання управлінського обліку пов'язані з передбаченням подій, явищ, процесів, а фінансовий фіксує ті події чи процеси, які відбулися. Між цими підсистемами обліку не стільки подібних рис, скільки відмінностей, а тому можна говорити про системи обліку, кожна з яких як окрема наука [1, с. 144].

Управлінський облік зарубіжні автори пов'язують з деталізацією витрат за центрами витрат і сферами відповідальності та прийняттям рішень, направлених на економію витрат та зниження собівартості продукції.

Організація аналітичного обліку витрат значною мірою залежить від правильного документування спожитих ресурсів підприємства.

У документах слід обов'язково передбачати відображення реквізитів, їх місце виникнення, найменування продукції і відповідні статті витрат. При подальшій обробці документів ці реквізити використовуються для складання відомостей розподілу витрат матеріалів, заробітної плати, амортизаційних відрахувань, розподілу витрат допоміжних виробництв і господарств, розподілу витрат на освоєння виробництв, нарахування зносу малоцінних і швидкозношуваних предметів тощо [2, с. 97].

Організація синтетичного та аналітичного обліку витрат може бути успішною лише в тому випадку, коли буде розроблено проект організації обліку, в якому чітко вказується, за якими ознаками побудований синтетичний і аналітичний облік, та чітко описано методику збору інформації про витрати і формування собівартості продукції.

Облік витрат є основою для управління бізнесом. Якщо вироби відповідають стандартам і знаходять збут, то і в цьому випадку контроль витрат необхідний для попередження зайвих витрат.

При встановленні стандартних норм необхідно враховувати досвід роботи підприємства, а також досвід конкурентів. Стандартні витрати повинні вказувати шлях у майбутнє, а не відображати минуле. Виходячи з цього, нормативні витрати – це науково обґрунтовані норми, які отримані при аналізі всіх факторів виробництва та конкуренції на ринку. Нормативна (стандартна) собівартість визначається спеціалістами підприємства, які займаються закупками, виробництвом і збутом продукції. Не можна встановлювати нормативні витрати на матеріали довільно, обґрунтовуючи їх минулим досвідом, хоча на виробництві такий метод досить поширений.



Вихідними даними для планування витрат є:

- 1) планові обсяги виробництва продукції в натуральному і вартісному виразах;
 - 2) норми витрат матеріальних ресурсів для виробництва продукції і розрахунки потреб у ресурсах у натуральному виразі;
 - 3) договори на постачання матеріальних ресурсів і продукції, що випускається, обслуговування виробництва і встановлення господарських зв'язків, у яких позначені умови їх виконання та оплати;
 - 4) норми витрат праці, розрахунки чисельності та професійного складу робітників, умови оплати їх праці, що визначаються договорами і контрактами;
 - 5) економічні норми амортизаційних відрахувань, відрахування на соціальні заходи, податки, збори та інші обов'язкові платежі, які передбачені законодавством, тощо;
 - 6) плани організаційно-технічних заходів щодо технічного переоснащення та вдосконалення організації виробництва, економії матеріальних ресурсів, поліпшення використання праці.
- Проводячи розрахунки витрат, необхідно врахувати загальні умови і вимоги, зокрема:
- 1) оптимізацію структури й умов виробництва (розмір партії виробленої продукції, якісні показники, змінність, режим роботи устаткування тощо);
 - 2) оптимізацію процесу виробництва, удосконалення його організації та управління, підвищення технічного рівня;
 - 3) раціональний вибір матеріальних ресурсів, що використовуються (структура та якість сировини і матеріалів, умови постачання, транспортування, зберігання);
 - 4) взаємозв'язок витрат з продукцією, що випускається;
 - 5) вирахування витрат, що не включаються до розрахунку собівартості продукції і відшкодовуються з прибутку та інших джерел;
 - 6) розподіл витрат, що забезпечують виробництво протягом тривалого часу, за періодами пропорційно до обсягу продукції, що випускається в кожному періоді, або за іншими ознаками, що відповідають характеру витрат [3, с. 89].

Залежно від мети планування, тривалість планового періоду, етапів і стадій розробки планів, визначення номенклатури продукції, ступеня організаційно-технічної підготовки виробництва, повноти вихідної інформації та інших умов планування собівартості визначаються виконанням укрупнених розрахунків зміни базового рівня витрат або кошторисно-нормативних розрахунків величини необхідних витрат.

Система функціонального управління витратами націлена також на встановлення необхідності та доцільності видів робіт, виконуваних у межах загальних функцій підприємства та, відповідно, доцільності витрат на їх виконання. Таким чином, здійснюється запобігання невикористаним витратам.

Успішне впровадження системи функціонального управління витратами можливе за умов готовності та здатності керівництва забезпечити ефективне управління, мотивації персоналу до управління витратами, здійснення моніторингу та планування витрат на основі аналізу моделей [4, с. 205].

Використання управління витратами є ефективною системою, яку треба широко використовувати в практичній діяльності вітчизняних підприємств. Кожне підприємство має дбати про перспективи розвитку і знижувати в довгостроковому періоді витрати з метою оптимізації їхнього рівня.

На думку автора, слід виділити такі напрями подальших досліджень:

- 1) тотальний контроль за витратами на виконання загальних функцій підприємства;
- 2) аналіз функціональної структури витрат, визначення співвідношень на виконання загальних функцій підприємства;
- 3) інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень з погляду виконуваних підприємством загальних функцій;
- 4) проведення функціонально-вартісного аналізу діяльності підприємства з метою виявлення шляхів і способів найбільш раціонального використання загальних функцій підприємства;
- 5) одержання й аналіз інформації про зміни рівня витрат у функціональних центрах як у цілому, так і для окремих видів ресурсів.

Наук. керівн. Пасічник І. Ю.

Література: 1. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : навч. посібн. / Цал-Цалко Ю. С. – К. : ЦУЛ, 2002. – С. 556. 2. Белоусова І. Проблеми впровадження управлінського обліку на підприємствах / Белоусова І. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 5. – С. 30–34. 3. Гуцайлюк З. Ще раз про місце і роль управлінського обліку в інформаційній системі господарюючих суб'єктів / Гуцайлюк З. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 11. – С. 45–49. 4. Нападівська Л. В. Управлінський облік : підручник для студ. вищ. навч. закл. / Нападівська Л. В. – К. : Книга, 2004. – С. 544. 5. Горелкіна А. Л. Оптимізація системи управління витратами / Горелкіна А. Л. // Державне управління. – 2006. – № 2. – С. 251–255.

Магістр 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розроблено узагальнену класифікацію факторів впливу на дебіторську заборгованість підприємства та розглянуто підходи різних авторів щодо етапів управління дебіторською заборгованістю. Подано практичні рекомендації щодо усунення неконтрольованого зростання дебіторської заборгованості.

Анотация. Разработана обобщенная классификация факторов влияния на дебиторскую задолженность предприятия и рассмотрены подходы разных авторов относительно этапов управления дебиторской задолженностью. Даны практические рекомендации по устранению неконтрольованого роста дебиторской задолженности.

Annotation. The generalized classification of factors of influence on an enterprise accounts receivable is developed and approaches of different authors in relation to the stages of accounts receivable management are considered. Practical recommendations for eliminating uncontrolled growth of receivables are given.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління дебіторською заборгованістю, фактор, кредитна політика, аутсорсинг, рефінансування.

У сучасних умовах спостерігається тенденція до збільшення розмірів дебіторської заборгованості підприємств, що призводить до погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання, зниження платоспроможності підприємств унаслідок недоотримання грошових коштів та сповільнення оборотності грошових коштів. Усе це загрожує погіршенню результатів діяльності та гальмуванню розвитку підприємств. Через це великого значення й особливої актуальності набувають питання розробки шляхів ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Дослідженням проблеми управління дебіторською заборгованістю займалось багато вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків: Білик М. Д., Бланк І. О., Бутинець Ф. Ф., Власов І. О., Голов С. Ф., Головченко Т. П., Кузнецова С. А., Лень В. С., Момот Т. В., Новікова Н. М., Романюк А. А. та ін. У даний момент розробка комплексного підходу щодо управління дебіторською заборгованістю на стадії її формування має велике практичне значення, тому постає об'єктивна необхідність подальшого дослідження цього питання.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка методичних і практичних рекомендацій щодо вдосконалення управління дебіторською заборгованістю.

Для досягнення поставленої мети слід вирішити такі завдання: визначити основні способи управління дебіторською заборгованістю, удосконалити запропоновані раніше класифікації факторів впливу на дебіторську заборгованість та розробити узагальнену класифікацію цих факторів та розглянути підходи різних авторів щодо етапів управління дебіторською заборгованістю.

Об'єкт дослідження – це дебіторська заборгованість підприємства.

Предмет дослідження – управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Сучасна практика фінансового менеджменту пропонує два способи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві: самостійне управління і передача управління заборгованістю на аутсорсинг. При самостійному управлінні заборгованістю використовуються виключно ресурси підприємства (трудові, фінансові, технічні). Для цього в організації можуть створюватися спеціалізовані служби: кредитні контролери, служби безпеки і т. п. Аутсорсинг дозволяє доручити роботу із заборгованістю спеціалізованій організації. Переваги аутсорсингу полягають у тому, що він дає можливість підприємству ефективно вирішувати ті завдання, якими самостійно займатися або дорого, або неможливо через нестачу ресурсів. Це особливо актуально для малого і середнього бізнесу. Крім того, профільний фахівець аутсорсингової компанії гарантує професійніше вирішення покладених на нього завдань.

Виникнення дебіторської заборгованості на підприємстві є об'єктивним процесом, який зумовлений існуванням ризиків при проведенні взаєморозрахунків між контрагентами за результатами господарської операції. До сьогодні не має чітко сформульованої та узагальненої класифікації факторів, що впливають на дебіторську заборгованість на підприємстві. Тому на рисунку наведено узагальнену автором класифікацію факторів [1, с. 81–82; 2; 3].

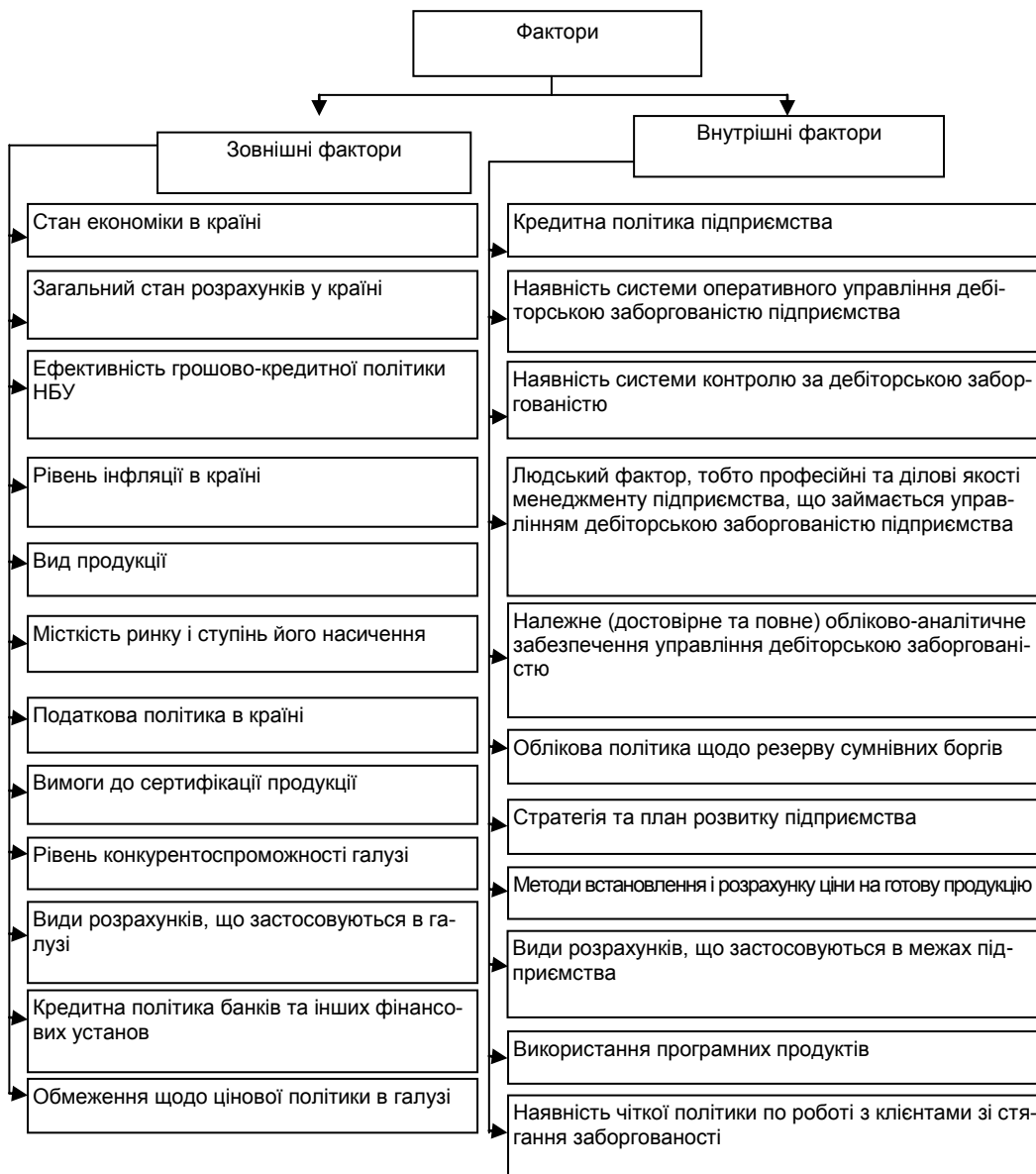


Рис. Фактори, що впливають на розмір та структуру дебіторської заборгованості

Поряд із зазначеними факторами слід відмітити недосконалість українського законодавства, де немає чіткого регулювання відносин між кредиторами та дебіторами. Зовнішні чинники не залежать від організації діяльності підприємства, і обмежити їх вплив неможливо або в окремих випадках практично неможливо. Внутрішні фактори залежать від професіоналізму фінансового менеджменту компанії, від наявності та ефективного функціонування системи управління дебіторською заборгованістю, особливо системи оперативного управління.

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю слід розробити чіткий алгоритм, що в літературі представлений у вигляді етапів управління. На сьогодні існує багато підходів різних науковців щодо етапів управління дебіторською заборгованістю. Так, Бреславська Г. М. і Момот Т. В. [1, с. 82–83] виділяють чотири етапи: визначення можливостей кредитування, визначення умов кредитування, контроль за станом дебіторської заборгованості та формування умов забезпечення стягання дебіторської заборгованості.

Більшість науковців, таких, як А. Бланк і Добровольська О. В. [4, с. 6], Соловей Н. В. і Маліношевська К. І. [5] виділяють такі етапи управління дебіторською заборгованістю:

- 1) аналіз дебіторської заборгованості підприємства в попередньому періоді;
- 2) формування принципів кредитної політики щодо покупців продукції;
- 3) визначення можливої суми фінансових ресурсів, що будуть інвестуватися в дебіторську заборгованість по товарному (комерційному) і споживчому кредиту;
- 4) формування системи кредитних умов;
- 5) формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту;
- 6) формування процедури інкасації дебіторської заборгованості;



7) забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;

8) побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

Така послідовність етапів, на думку автора, є найбільш обґрунтованою та дозволяє найбільш ефективно управляти дебіторською заборгованістю.

Такі автори, як Безугла В. О. і Чирва М. М. [6, с. 10] вважають, що управління слід починати з формування цілей та завдань управління дебіторською заборгованістю, відповідних фінансовій і маркетинговій політиці підприємства, а лише потім здійснювати аналіз інформаційної бази та виявлення доступних компанії ресурсів. Завершальним етапом, на думку цих авторів, є вибір методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю, що дозволяють при можливостях компанії реалізувати поставлені цілі і завдання.

Безконтрольне зростання дебіторської заборгованості – досить поширене явище в умовах кризи неплатежів, тому перед підприємствами постає вибір або здійснення самостійного управління дебіторською заборгованістю, або передача управління заборгованістю на аутсорсинг. Але, перш за все, слід зазначити, що на розмір та структуру дебіторської заборгованості здійснюють вплив внутрішні та зовнішні фактори, але лише внутрішні залежать від професіоналізму фінансового менеджменту компанії та можуть підлягати управлінню. Автором було розглянуто різні підходи науковців щодо етапів управління, а саме алгоритм А. Бланка, Добровольської О. В., Маліношевської К. І. було вибрано за найбільш ефективний. Кожний з етапів дозволяє впорядкувати відносини з дебіторами та досягнути необхідних показників управління дебіторською заборгованістю. Але найбільше значення набуває здійснення контролю, який дозволяє з'ясувати, наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення дебіторської заборгованості, чи запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку та стану підприємства.

У подальшому слід дослідити процес вибору кредитної політики та шляхи обрання правильної і збалансованої кредитної політики, а також слід дослідити такий важливий інструмент управління дебіторською заборгованістю, як знижки клієнтам.

Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Бреславська Г. М. Вартісно-орієнтоване управління дебіторською заборгованістю підприємства / Бреславська Г. М., Момот Т. В. // Бізнесінформ. – 2011. – № 3. – С. 81–83. 2. Єдинак Т. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи [Електронний ресурс] / Єдинак Т. С. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>. 3. Таратула Л. В. Управління поточною дебіторською заборгованістю в умовах кризи [Електронний ресурс] / Таратула Л. В. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>. 4. Добровольська О. В. Сучасна система контролю за дебіторською заборгованістю підприємств / Добровольська О. В. // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1(5). – С. 5–11. 5. Соловей Н. В. Проблеми обліку дебіторської заборгованості [Електронний ресурс] / Соловей Н. В., Маліношевська К. І. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>. 6. Безугла В. О. Фінансовий механізм оптимізації дебіторської заборгованості підприємства / Безугла В. О., Чирва М. М. // Наука й економіка. – 2009. – № 2 (14). – С. 9–13.

Липова Ю. А.

УДК 005.6(477)

Магістр 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЯК ОСНОВНОГО ІНСТРУМЕНТУ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПЛОДООВОЧЕВОЇ КОНСЕРВНОЇ ГАЛУЗІ

Анотація. Представлено авторське бачення побудови системи збалансованих показників із врахуванням особливостей плодоовочевої консервної галузі стосовно оцінки фінансових результатів підприємства. Підкреслено важливість врахування показників нефінансового харак-

© Липова Ю. А., 2012

теру, що оцінюють задоволеність покупців, ефективність внутрішніх бізнес-процесів, потенціал співробітників з метою забезпечення довгострокового фінансового успіху компанії.

Аннотация. Представлено авторское видение построения системы сбалансированных показателей с учетом особенностей плодоовощной консервной отрасли по оценке финансовых результатов предприятия. Подчеркнута важность учета показателей нефинансового характера, оценивающих удовлетворенность покупателей, эффективность внутренних бизнес-процессов, потенциал сотрудников с целью обеспечения долгосрочного финансового успеха компании.

Annotation. The author's idea of building a balanced scorecard in terms of peculiarities of fruit and vegetable canning industry by the assessment of financial results is given. The importance of non-financial indicators that assess customers satisfaction, the efficiency of internal business processes, the potential of employees to ensure long-term financial success of the company are emphasized.

Ключові слова: збалансована система показників, ключові показники ефективності, стратегічна карта, стратегічні управлінські рішення.

Сьогодні перед вітчизняними підприємствами плодоовочевої консервної галузі стоїть ряд складних завдань, зумовлених нестабільністю розвитку економіки: адаптація діяльності підприємств до ринкових умов господарювання, визначення цілей діяльності та стратегії їх досягнення, пошук споживачів, нових ринкових можливостей та фінансових коштів. Вирішення цих і багатьох інших проблемних аспектів висуває нові вимоги до форм і методів управління та планування, які повинні враховувати зміни, що мають місце в зовнішньому середовищі, і гнучко реагувати на них.

Головною умовою адаптаційного розвитку підприємств з відповідним досягненням фінансових результатів і конкурентних переваг може слугувати система стратегічного управління й вирішення методичних і практичних завдань її реалізації на підприємствах плодоовочевої консервної галузі.

Метою роботи є розробка рекомендацій щодо побудови системи збалансованих показників із урахуванням особливостей плодоовочевої консервної галузі для підвищення ефективності діяльності підприємств у довгостроковому періоді.

Дослідження окремих теоретичних і практичних аспектів стратегічного обліку, менеджменту та управління розвитком неодноразово здійснювалися у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: Р. Каплан, Д. Нортон, Х. Неррекліт, П. Хорват, Д. Парментер, Е. Галєєва, Л. Пан, О. Дмитрієва, І. Королькова, І. Пашанін, М. Колісник та ін.

Проте низка важливих питань формування теоретичної та практичної бази для забезпечення ефективного управління підприємством на основі стратегічного аналізу в умовах сьогодення вимагає подальших досліджень. Адже сьогодні підприємства, які впроваджуватимуть процедури та інструменти стратегічного управління, зіштовхнуться зі значними труднощами, подолати які покликані лише своєчасні наукові розробки.

В умовах жорсткої ринкової конкуренції інформаційного періоду найважливішим є довгостроковий розвиток, основні фактори якого – грамотне стратегічне управління, ефективність бізнес-процесів, капітал компанії, втілений у знаннях і кваліфікації співробітників, здатність організації утримувати і залучати нових клієнтів, корпоративна культура, що заохочує інновації та організаційні поліпшення, інвестиції в інформаційні технології. Це й обумовлює той факт, що на сьогодні в Україні все більшого поширення набувають стратегічні системи управлінського обліку.

Основне призначення систем подібного роду полягає в забезпеченні функцій збору, систематизації й аналізу інформації, необхідної для прийняття стратегічних управлінських рішень. Однією з таких систем є Balanced Scorecard (Збалансована система показників – BSC), розроблена Р. Капланом та Д. Нортеном [1], яка дозволяє управляти розвитком підприємств на основі значень ключових показників ефективності.

BSC – це система стратегічного управління організацією на підставі вимірювання та оцінки ефективності її діяльності за набором показників, відібраних таким чином, щоб врахувати всі суттєві (з точки зору стратегії) аспекти діяльності організації (фінансові, маркетингові, виробничі та ін.) [2].

Базова ідея концепції полягає у тому, щоб лаконічно у вигляді системи показників продемонструвати керівникам найважливішу для них інформацію, яка повинна відповідати двом вимогам – бути компактною та повною.

Традиційно для управління бізнесом використовуються лише фінансові показники (прибутковість, рентабельність), однак ці дані не завжди є об'єктивними та достатніми для ефективної діагностики стану підприємства. В останні роки у літературі дедалі частіше можна зустріти критику таких фінансових показників, як основи для прийняття управлінських рішень, джерелом яких є система бухгалтерського обліку та звітності [3; 4]. Ця критика спрямована на ретроспективний характер цих показників, що значно зменшує їхню цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень.

BSC, як і традиційні системи, містить фінансові показники як одні з основних критеріїв оцінки результатів діяльності організації, але підкреслює важливість показників нефінансового характеру, що оцінюють задоволеність покупців, ефективність внутрішніх бізнес-процесів, потенціал співробітників з метою забезпечення довгострокового фінансового успіху компанії.



Варто зазначити, що система BSC не замінює прийняті методи і показники комплексного аналізу господарської і фінансової діяльності підприємств різних видів бізнесу й організаційно-правових форм власності, але сприяє забезпеченню такої рівноваги (балансу) між фінансовими і нефінансовими показниками, рівнями стратегічного й оперативного управління, минулими і майбутніми результатами, внутрішніми і зовнішніми чинниками, при яких забезпечується зростання ринкової вартості фірми. За словами професора Х. Неррекліт, "BSC – це інструмент, що систематично розширює сфери виміру, які традиційно пов'язували з обліком" [5, с. 81].

Побудова та використання BSC спрямовані на: координацію дій усіх робітників підприємства щодо досягнення загальних цілей підприємства та забезпечення їх відповідності зі стратегією діяльності підприємства; забезпечення надання своєчасної релевантної інформації про перспективи та результати діяльності підприємства; визначення внеску кожного робітника та структурного підрозділу в досягнення цілей підприємства; визначення взаємозв'язку між стратегічними цілями підприємства на основі використання традиційних фінансових показників, показників задоволеності клієнтів, ефективності внутрішніх процесів; формування різноманітних причинно-наслідкових ланцюгів визначення ключових факторів невдач і успіхів діяльності підприємства [6; 7].

BSC використовує вимірювані показники у чотирьох напрямках (перспективах):

фінансовий напрям, що розглядає ефективність діяльності підприємства з погляду віддачі на вкладений капітал;

оцінка корисності товарів компанії з погляду кінцевих споживачів;

внутрішня операційна ефективність, що оцінює ефективність внутрішньої організації бізнес-процесів;

інновації й навчання, тобто здатність організації до сприйняття нових ідей, її гнучкість, орієнтація на постійні поліпшення [8].

Одночасно BSC націлена на запобігання ізольованого розгляду окремих перспектив і передбачає розробку системи показників, які забезпечують керівника або менеджера логічним і інтуїтивно зрозумілим інструментарієм.

Вибір показників, які повинна містити система BSC, має здійснюватись з урахуванням таких вимог: можливість забезпечення зв'язку зі стратегією діяльності підприємства, можливість кількісного визначення, доступність, зрозумілість, збалансованість (взаємопов'язаність з іншими показниками системи), релевантність (можливість визначення необхідних заходів у разі відхилення від запланованої траєкторії розвитку ситуації) [9].

Проаналізувавши головні теоретичні положення застосування BSC, можна запропонувати низку збалансованих показників оцінки фінансових результатів діяльності підприємств плодоовочевої консервної галузі для кожної перспективи (таблиця).

Варто зазначити, що запропонований перелік показників не є вичерпним. Кожне підприємство самостійно формує карту ключових показників і встановлює їх нормативний рівень, який залежить від практичного досвіду підприємства та загальнокорпоративних цінностей.

Таблиця

Референтний приклад BSC для підприємства плодоовочевої консервної галузі
(сформовано автором на основі [1; 6; 9; 10])

Перспективи BSC	Стратегічні цілі	Стратегічні завдання	Ключові показники ефективності	Періодичність моніторингу	Виконавець
1	2	3	4	5	6
Фінанси	Одержання стабільно зростаючого прибутку	Зростання фінансових результатів	Чистий прибуток	Квартал	Бухгалтерія, аналітичний відділ
		Підвищення рентабельності виробничо-господарської діяльності	Дохідність сукупних активів; рентабельність інвестицій	Рік	Бухгалтерія, аналітичний відділ
		Збільшення обсягу реалізації продукції	Обсяг продажів; зміна частки ринку; кількість нових клієнтів; кількість повторних продажів	Квартал	Бухгалтерія, відділ збуту
		Підтримка стабільності в умовах конкуренції	Зміна величини прибутку; частка ринку; коефіцієнт автономії	Рік	Аналітичний відділ
		Створення передумов для удосконалення виробничих процесів	Досягнення рівня операційного прибутку; темпи зростання грошового потоку	Квартал	Аналітичний відділ

1	2	3	4	5	6
Клієнти	Розширення ринкової позиції та підвищення ступеня задоволеності клієнтів	Досягнення лідерства в галузі за продажами	Індекс цінності якісної пропозиції споживачеві; витрати на маркетинг	Квартал	Відділ маркетингу
		Зростання кількості замовлень й задоволеності споживачів	Число упущених клієнтів; індекс задоволеності клієнтів якістю, ціною, системою знижок, рівнем обслуговування	Квартал	Відділ маркетингу, торговельні агенти
		Розширення клієнтської бази	Рівень цін відносно середньої по галузі	Місяць	Бухгалтерія, відділ збуту
		Підтримка належного рівня якості та ефективної взаємодії зі споживачами	Якість сервісу; частка продажів екологічно чистої продукції	Місяць; квартал	Відділ збуту
Внутрішні процеси	Зростання ефективності використання активів й удосконалення внутрішніх процесів виробництва	Мінімізація виробничих витрат та оптимізація управління виробничою собівартістю	Витрати на 1 грн товарної продукції; видатки на утримання виробничих потужностей; виробнича собівартість; коефіцієнт ресурсовіддачі	Місяць, квартал	Бухгалтерія, технолог, операційний та виробничий відділ
		Розширення асортименту продукції	Темпи зростання найменувань продукції	Місяць	Технолог
		Зменшення впливу виробничих та переробних технологій на оточення	Дружність процесів із захистом середовища	Рік	Служба безпеки (в екологічній сфері)
		Покращення використання активів й налагодження процесів	Швидкість обороту матеріальних запасів; коефіцієнт завантаження потужностей; фондovіддача; коефіцієнт залучення активів; середня трудомісткість; фондоозброєність	Квартал	Операційний відділ, аналітичний підрозділ
		Підвищення якості консервної продукції	Кількість сертифікованих поставачальників; кількість рекламаций	Квартал	Операційний відділ
		Зростання ефективності процесів обслуговування	Своєчасність забезпечення виробництва матеріалами; витрати на планово-попереджувальний ремонт	Місяць	Виробничий відділ
Потенціал	Удосконалення системи ефективної організації виробництва й управління персоналом, підготовки та перепідготовки кадрів	Підтримка корпоративної культури	% обізнаності робітників у баченні та місії; прибуток на одного співробітника	Рік	Бухгалтерія, відділ кадрів
		Сформувати команду висококваліфікованих кадрів	Плинність персоналу; кількість співробітників; питома вага співробітників з вищою освітою; кількість сертифікованих співробітників; кількість співробітників, що професійно володіють комп'ютерними навичками; середній вік робітників	Квартал	Відділ кадрів
		Підвищення навичок й вмінь персоналу та його замученості до діяльності	Співвідношення тимчасових та постійних працівників; % відповідності вимогам; % притягнутих співробітників відповідно до вимог	Рік	Відділ кадрів
		Підвищення мотивації персоналу	Середній стаж роботи співробітників; рівень задоволеності співробітників; рівень оплати праці на підприємстві порівняно з конкурентами; індекс задоволеності працівників	Квартал	Відділ кадрів
		Вдосконалення технологій виробництва	Кількість нововведень; витрати на робітника допоміжних процесів; обсяг капітальних інвестицій	Рік	Фінансовий, аналітичний відділ



Упровадження системи BSC у практику господарювання вітчизняних підприємств плодоовочевої консервної галузі забезпечить вдосконалення системи управління підприємством та системи бухгалтерського обліку як інформаційного базису, їх адаптацію та пристосування до різних умов економічного середовища через дотримання вимоги системного підходу та комплексного вивчення фінансово-господарської діяльності підприємства, у складі та зв'язках між окремими його елементами, створюючи основу для отримання стабільного фінансового результату від своєї діяльності як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розробка рекомендацій щодо впровадження системи збалансованих показників та методики її використання для забезпечення конкурентних переваг підприємства в ринкових умовах.

Наук. керівн. Пилипенко А. А.

Література: 1. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. – М. : Олимп-бизнес, 2004. – 344 с. 2. Колісник М. К. Збалансована система показників як спосіб підвищення ефективності управління діяльністю підприємства / Колісник М. К. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18. – С. 15–18. 3. Хорват П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием [Электронный ресурс] / Хорват П. // Стандарты и качество. – 2004. – № 2. – С. 50–53. – Режим доступа : http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/22_4_00.htm. 4. Пашанин И. Сбалансированная система показателей как основа стратегического управления [Электронный ресурс] / Пашанин И. – Режим доступа : www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_3220/. 5. Nerreklit H. The balance on the balanced scorecard – a critical analysis of some of its assumptions / Nerreklit H. // Management Accounting Research. – 2000. – NU – P. 65–88. 6. Дмитрієва О. О. Збалансована система показників (BSC) в стратегічному управлінні підприємства / Дмитрієва О. О. // Зб. наук. праць КНТЕУ. – 2007. – № 4. – С. 102–123. 7. Пан Л. В. Збалансована система показників (Balanced Scorecard) як інструмент ефективного управління стратегією організації [Электронный ресурс] / Пан Л. В. // Наукові записки НАУКМА. – 2003. – Т. 21. – С. 56. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_-Gum/NaUKMA/Ecop/2003_21/09pan_lv.pdf. 8. Королькова І. М. Застосування збалансованої системи показників у механізмі управління сталим розвитком господарських систем / Королькова І. М. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 1(92). – С. 65–72. 9. Галеєва Е. И. Синергетический подход в стратегическом планировании и система сбалансированных показателей [Электронный ресурс] / Галеєва Е. И. // Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2007. – № 1(21). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php3?ar-tid=21908>. 10. Пармендер Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / Пармендер Д. ; пер. с англ. А. Платонова. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2008. – 288 с.

Шалімова А. Ю.

УДК 657.36:005.921.1

Магістр 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В УМОВАХ ПІДВИЩЕНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Анотація. Досліджено сутність та особливості обліку дебіторської заборгованості. Визначено шляхи удосконалення обліку дебіторської заборгованості та надано практичні рекомендації щодо ефективного управління в умовах високо конкурентного ринкового середовища.

Анотация. Исследованы сущность и особенности учета дебиторской задолженности. Определены пути совершенствования учета дебиторской задолженности и даны практические рекомендации по эффективному управлению в условиях высококонкурентной рыночной среды.

Annotation. The nature and the features of accounts receivable are examined. The ways of improving accounting the receivables are identified and practical recommendations for effective management in the highly competitive market environment are provided.

Ключові слова: облік, дебіторська заборгованість, прострочена дебіторська заборгованість, нормальна заборгованість, управління дебіторською заборгованістю.

© Шалімова А. Ю., 2012



У сучасних умовах підвищеної конкуренції підприємства повинні діяти максимально ефективно й аналітично прораховувати усі можливі кроки, що потенційно можуть вплинути на їх діяльність. Тому для підприємств проблема ефективного управління дебіторською заборгованістю, спрямованого на оптимізацію загального її розміру та забезпечення своєчасної інкасації, має велике значення. Погашення дебіторської заборгованості в стислі терміни, недопущення її збільшення вище допустимої межі – реальна можливість подолати або пом'якшити дефіцит оборотного капіталу.

Сучасні теоретичні та методичні аспекти досліджуваної в роботі проблеми певною мірою висвітлювалися в працях вітчизняних науковців та вчених країн СНД: М. Білик [1], О. Лищенко [2], О. Сліпачук [3] та ін. Питання управління дебіторською заборгованістю були предметом дослідження також і зарубіжних науковців та практиків: М. Гольцберга, К. Калніна, В. Хорна, Е. Киргесаара, Рамперсада Хьюберта, Л. Хасан-Бека. Ці дослідження є вагомим внеском як в теорію, так і в практику управління дебіторською заборгованістю підприємства. Водночас проблема управління дебіторською заборгованістю у діяльності підприємств потребують подальшого розвитку та узагальнення з плином часу.

Метою дослідження є розгляд проблеми управління дебіторською заборгованістю в умовах підвищеної конкуренції.

Завдання дослідження полягають у поглибленні теоретичних знань та методологічних засад і визначенні ролі управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Об'єкт дослідження – це дебіторська заборгованість сучасних промислових підприємств.

Предмет дослідження – особливості управління дебіторською заборгованістю в умовах підвищеної конкуренції.

Дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, яка передбачає певні вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції і послуг. Дебіторська заборгованість є невід'ємною складовою збитковості діяльності будь-якого підприємства. Велика частка дебіторської заборгованості в загальній структурі активів знижує ліквідність і фінансову стійкість підприємства та підвищує ризик фінансових збитків підприємства. Ефективне управління дебіторською заборгованістю на сучасному етапі є актуальною проблемою для багатьох вітчизняних підприємств, адже збільшення або зменшення дебіторської заборгованості значно впливає на фінансовий стан підприємства, на рівень ризикованості. Її величина залежить від обсягу продажів, умов розрахунку з покупцями, періоду відстрочки платежу, платіжної дисципліни покупців, організації контролю за станом дебіторської роботи і претензійної роботи на підприємстві [3, с. 44].

З метою вдосконалення обліку дебіторської заборгованості при її автоматизації необхідно здійснити такі заходи:

створити інформаційну базу дебіторської заборгованості учасників розрахунків;

звірити в електронній формі взаємні вимоги та зобов'язання і знайти найбільш раціональні способи погашення взаємної заборгованості;

провести взаємозаліки, поступово скорочуючи обсяги заборгованості;

вести облік та звітність проведених взаєморозрахунків.

Створення ефективної системи контролю за якістю обліку розрахунків з дебіторами вимагає розробки чіткої та досконалої класифікації дебіторської заборгованості, уніфікації способів її оцінки та документів аналітичного обліку.

Економічне становище, що склалося в Україні, зумовлює потребу у вжитті радикальних і реальних заходів, які нададуть можливість забезпечити управління розрахунками на принципах оптимізації інтересів підприємств партнерів. Крім того, проблема неплатежів за товари, роботи і послуги в Україні пов'язана, здебільшого, з відсутністю майнової відповідальності покупців за невиконання своїх договірних зобов'язань. Надання кредиту конкретному покупцю збільшує ймовірність оплати ним товару [1, с. 28].

Різке збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах можуть свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців або про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців. Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується у зв'язку зі зменшенням реалізації продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства [2, с. 85].

Отже, зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зниження – позитивно. Необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість. Наявність останньої створює фінансові труднощі, оскільки підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати. Прострочена дебіторська заборгованість означає також зростання ризику непогашення боргів і зменшення прибутку. Тому кожне підприємство в системі конкурентної розвідки зацікавлене в скороченні термінів погашення належних йому платежів.

Важливою складовою частиною системи управління дебіторською заборгованістю підприємства є методи, до яких відносяться:

метод Е. Альтмана, де застосовується статистичний аналіз визначення кредитоспроможності компанії. Е. Альтман займався аналізом фінансових коефіцієнтів, які могли б послужити ознаками банкрутства підприємства найближчим часом;

ранжування дебіторської заборгованості за термінами виникнення. При цьому підприємству необхідно проаналізувати інформацію за декілька попередніх звітних періодів щодо виникнення безнадійної заборгованості. Також слід враховувати, коли саме кожна конкретна сума заборгованості була переведена в категорію безнадійної – до настання термінів оплати за договором або після того, як вона стала простроченою;



складання реєстру "старіння" рахунків дебіторів. Вихідною інформацією для складання такого реєстру є дані щодо заборгованості конкретних контрагентів, при цьому важливо одержати інформацію не тільки про суму заборгованості, але і про терміни її виникнення;

прогнозування ймовірної суми безнадійної дебіторської заборгованості.

На думку автора, тільки поєднання фінансових та управлінських методів ("дерево рішень", формування інформаційної бази, використання системи винагород) допоможе вітчизняним підприємствам в умовах підвищеної конкуренції уникнути ризиків неплатоспроможності і зниження показників ліквідності внаслідок отримання об'єктивної та своєчасної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Із зростанням розміру дебіторської заборгованості виникає потреба управління дебіторською заборгованістю. У сучасних умовах господарювання розробка ефективного управління дебіторською заборгованістю є одним із ключових питань у вирішенні завдань підприємства з позиції забезпечення належного рівня фінансової безпеки та досягнення позитивних результатів.

Подальших досліджень потребують питання оцінки ризиків виникнення безнадійної та сумнівної заборгованості, а також визначення критеріїв вибору того чи іншого способу та методу управління дебіторською заборгованістю.

Наук. керівн. Писарчук О. В.

Література: 1. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24–36. 2. Лищенко О. Г. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства / О. Г. Лищенко, І. С. Серeda // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 84–88. 3. Сліпачук О. Управління дебіторською заборгованістю / О. Сліпачук // Контроль. – 2010. – № 1. – С. 37–48.

Сємаков О. О.

УДК 657.37

Магістр 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДИКИ СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто нормативно-правову базу складання Звіту про рух грошових коштів (форма № 3), особливості заповнення Звіту про рух грошових коштів (форма № 3) прямим методом, досліджено методику складання Звіту про рух грошових коштів (форма № 3).

Аннотация. Рассмотрены нормативно-правовая база составления Отчета о движении денежных средств (форма № 3), особенности заполнения Отчета о движении денежных средств (форма № 3) прямым методом, исследована методика составления Отчета о движении денежных средств (форма № 3).

Annotation. Legal framework of drawing up the Cash Flow Statement (the form No. 3), as well as the particularities of the the Cash Flow Statement (the form No. 3) filling by direct method are considered, the methods of drawing up the Cash Flow Statement (the form No. 3) are researched.

Ключові слова: Звіт про рух грошових коштів, рух грошових коштів, операційна діяльність, фінансова діяльність, інвестиційна діяльність, прямий метод складання Звіту про рух грошових коштів.

Звіт про рух грошових коштів надає інформацію про надходження грошових коштів на підприємство і про витрачання грошових коштів підприємством у розрізі видів діяльності: операційної, інвестиційної та фінансової [1, п. 6]. За інформацією зі Звіту про рух грошових коштів можна встановити, з яких джерел грошові кошти надходять на підприємство та з якою метою вони використовуються підприємством, і на підставі проведеного аналізу зробити висновок про ефективність діяльності підприємства. До 2010 року розділ I Звіту про рух грошових коштів заповнювався із

© Сємаков О. О., 2012

застосуванням непрямого методу, який передбачав коригування чистого прибутку (збитку) підприємства на зміни у негрошових статтях Балансу і Звіту про фінансові результати [2, с. 20]. З 2010 року розділ I Звіту про рух грошових коштів, як й інші розділи, заповнюється прямим методом, який передбачає використання даних щодо дебетових або кредитових оборотів рахунків грошових коштів із іншими рахунками бухгалтерського обліку [2, с. 20]. Тому актуальність теми дослідження обумовлюється важливістю показників Звіту про рух грошових коштів для аналізу господарської діяльності підприємства та потребою проаналізувати методику його складання відповідно до внесених змін у порядок його складання [3, с. 29].

Порядок складання Звіту про рух грошових коштів регламентується П(С)БО № 4 "Звіт про рух грошових коштів", затвердженим Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року № 87 (зі змінами та доповненнями). Як вже зазначалося, у П(С)БО № 4 були внесені зміни Наказом Міністерства фінансів України № 382 від 10 червня 2010 року, згідно з якими з 2010 року розділ I Звіту про рух грошових коштів заповнюється прямим методом.

Методологію складання фінансової звітності, зокрема й складання Звіту про рух грошових коштів, досліджували у своїх працях такі вчені: Береза Л. С., Бутинець Ф. Ф., Буфатіна І. В., Ватуля І. Д., Верига Ю. А., В. Владимірова, Т. Войтенко, Гливенко В. В., Голов С. Ф., Зорін Г. Г., Зоріна В. Н., Лень В. С., Осадча Т. С., Пархоменко В. М., Скотникова Л. Т., Цал-Цалко Ю. С., Чижевська Л. В., Шевченко З. М. та ін.

Але у цих публікаціях недостатньо уваги приділяється методиці заповнення Звіту про рух грошових коштів прямим методом відповідно до нової редакції П(С)БО № 4.

Метою дослідження є пошук пропозицій щодо методики складання Звіту про рух грошових коштів (форма № 3).

Завданнями дослідження є аналіз нормативно-правової бази складання Звіту про рух грошових коштів, змін у нормативно-правовій базі, які сталися в 2010 році, розгляд існуючих рекомендацій стосовно заповнення Звіту про рух грошових коштів прямим методом, запропонування методики складання Звіту про рух грошових коштів відповідно до останньої редакції П(С)БО № 4.

Об'єктом дослідження є Звіт про рух грошових коштів.

Предметом дослідження є порядок заповнення Звіту про рух грошових коштів прямим методом відповідно до П(С)БО № 4.

На підставі аналізу нормативно-правової бази заповнення Звіту про рух грошових коштів, наукових публікацій щодо цієї теми можна запропонувати таку методику складання даного Звіту.

Для обліку надходжень грошових коштів на підприємство можна використати відомість, форма якої наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Відомість для обліку надходжень грошових коштів на підприємство

У дебет рахунків 30, 31, інших рахунків обліку грошових коштів з кредиту рахунків

Рядок Звіту про рух грошових коштів	ряд. 010			(інші рядки Звіту про рух грошових коштів)			Разом
	30	31	(інші рахунки грошових коштів)	30	31	(інші рахунки грошових коштів)	
У дебет рахунків							
З кредиту рахунків							
361							
(інші рахунки, із якими за дебетом кореспондують рахунки грошових коштів)							
Разом за рахунками							
Разом за рядком							
Значення у формі 3							

Для обліку витрачань грошових коштів підприємством можна використати відомості, варіанти форм яких наведені в табл. 2 і 3. У цих відомостях зібрана кореспонденція рахунків з надходження та витрачання грошових коштів у розрізі рядків Звіту про рух грошових коштів. У варіанті відомості, наведеному в табл. 2, спочатку вказується номер рядка Звіту про рух грошових коштів, потім – номери рахунків, які за дебетом кореспондують рахунками грошових коштів, у варіанті, наведеному в табл. 3, спочатку вказуються кореспондуючі рахунки, в останньому стовбці таблиці вказується, до якого рядка Звіту про рух грошових коштів піде отримана сума за рядком відомості.

Ці відомості дають змогу підприємству отримувати інформацію про суми, які необхідно відобразити в кожному з рядків Звіту про рух грошових коштів та про кореспонденції рахунків з над-

ходження та витрачання грошових коштів, тобто кореспонденції рахунків грошових коштів з іншими рахунками, з яких ці суми були отримані.

Таблиця 2

Варіант відомості для обліку витрачання грошових коштів
(за рядками Звіту про рух грошових коштів)

З кредиту рахунків 30, 31, інших рахунків обліку грошових коштів у дебет рахунків

Рядок Звіту про рух грошових коштів	Рахунок обліку грошових коштів		(інші рахунки грошових коштів)	Разом за рахунками	Разом за рядком	Значення у формі 3
	30	31				
ряд. 090	631					
	(інші рахунки)					
(інші рядки Звіту про рух грошових коштів)						
Разом						

Таблиця 3

Варіант відомості для обліку витрачання грошових коштів
(за рахунками, які кореспондують з рахунками грошових коштів)

З кредиту рахунків 301, 311, інших рахунків грошових коштів у дебет рахунків

Рахунок обліку грошових коштів	30	31	(інші рахунки грошових коштів)	Разом	Рядок Звіту про рух грошових коштів
631					ряд. 090
					(інші рядки Звіту про рух грошових коштів)
(інші рахунки, із якими за кредитом кореспондують рахунки грошових коштів)					
Разом					

За результатами проведеного дослідження були сформовані відомості з метою поліпшення складання Звіту про рух грошових коштів.

Відомості для поліпшення складання Звіту про рух грошових коштів, які описані у цій статті, можуть бути змінені або доповнені з урахуванням потреб конкретного підприємства, оскільки на кожному підприємстві існує своя система облікових реєстрів, можуть відкриватися свої субрахунки третього та четвертого порядків.

Наук. керівн. Безкоровайна Л. В.

Література: 1. Звіт про рух грошових коштів : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0398-99>. 2. Пархоменко В. Подання інформації про рух грошових коштів / Пархоменко В. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 8. – С. 20–22. 3. Войтенко Т. Отчет о движении денежных средств: Составляем прямым методом / Войтенко Т. // Налоги и бухгалтерский учет. – 2011. – № 9. – С. 24–34. 4. Владимирова В. Отчет о движении денежных средств: новая форма / Владимирова В. // Главбух. – 2010. – № 26. – С. 12–14.

РОЗРАХУНОК СОБІВАРТОСТІ ТА ЗМЕНШЕННЯ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО НАФТОГАЗОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Анотация. Розглянуто особливості розрахунку собівартості у сфері нафтогазової промисловості та виокремлено проблемні аспекти обліку операційних витрат. Зазначено, що для нафтогазового виробництва характерною є багатофункціональність, тому необхідним є розробка системи показників поопераційного формування собівартості.

Аннотация. Рассмотрены особенности расчета себестоимости в сфере нефтегазовой промышленности и выделены проблемные аспекты учета операционных расходов. Указано, что для нефтегазового производства характерна многофункциональность, поэтому необходима разработка системы показателей пооперационного формирования себестоимости.

Annotation. The peculiarities of calculating the cost in the area of oil and gas industry are considered and the problem aspects of accounting operating expenses are specifically mentioned. It is noted that for oil and gas production versatility is characteristic, so it is necessary to develop a system of indicators of operations prime costs forming.

Ключові слова: облік, витрати, собівартість, калькуляція, виробництво, нафтогазове виробництво.

На сьогодні нафтогазова промисловість є однією з найважливіших сфер у сучасній економіці. Нафтогазові ресурси є основою енергетичної безпеки і запорукою розвитку економіки будь-якої держави світу.

Саме тому значна увага приділяється розвитку нафтогазової промисловості і в Україні. Але якісно організувати процес управління витратами на виробництві неможливо без вивчення, обліку витрат та калькулювання й аналізу собівартості промислової продукції. Відповідно обраний напрям дослідження – облік і аналіз собівартості продукції – є актуальним для сектору в нафтогазовій сфері економіки.

Питаннями проблеми обліку собівартості продукції займалися такі вчені, як Тютюнник П. С., Малярєвський Ю. Д., Лабунська С. В., Безкоровайна Л. В., Н. Чумаченко, І. Басманов, Л. Нападівська, Голов С. О., М. Данилюк, Лесюк В. В., С. Крикавський, Шандова Н. В. Але все ж таки сучасний стан вказує на те, що ця проблема потребує подальшого дослідження.

Мета дослідження полягає в розгляді діючої системи обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції, а також розробка пропозиції щодо вдосконалення системи обліку витрат, оптимізації рівня витрат та покращення конкурентоспроможності підприємства.

Завдання дослідження – дослідити та обґрунтувати систему обліку витрат нафтогазовидобувних підприємств, формування інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень, удосконалення розподілу витрат з метою їх регулювання.

Об'єкт дослідження – це собівартість та виробничі витрати в нафтогазовій промисловості.

Як предмет дослідження, розглянуто розрахунок собівартості та зменшення витрат на виробництво.

Будь-яка діяльність повинна ґрунтуватися на раціональному використанні фінансових, матеріальних та трудових ресурсів. Головним завданням нафтогазового підприємства є випуск продукції, яка відповідає високій якості, але на її виробництво повинно витрачатися якнайменше ресурсів, та яка б дозволяла отримувати стабільний прибуток і забезпечила конкурентоспроможність [1].

Значне місце в структурі собівартості цієї промисловості займають матеріальні витрати. Ось чому питання правильного обліку і контролю матеріальних витрат є важливим.

Витрати на виробництво нафтогазової продукції, що входять до собівартості, можна групувати за такими ознаками:

- за характером виробництва;
- за місцем виникнення витрат;
- за видами продукції;
- за видами витрат.

На нафтогазових підприємствах витрати, які пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції, при плануванні, обліку і калькуляції собівартості продукції групуються за деякими статтями. Це є різноманіття асортименту продукції, яка виробляється, безперервність процесу і комплексний ха-



ракти технологічних процесів. Під цим розуміється здобуття одночасно нафтопродуктів за один виробничий цикл з єдиного, загального вигляду сировини, велика матеріаломісткість і енергоємність технологічних процесів [1].

Але, на жаль, аналіз собівартості на нафтогазовому підприємстві не може повно сформулювати операційні витрати.

На підприємствах використовують централізовану систему обліку витрат, яка формує точні дані з собівартості за видами продукції. У зв'язку з цим розподіл накладних витрат за цільовим призначенням має два етапи. По-перше, накладні витрати розподіляються як між виробничими підрозділами, так і підрозділами з обслуговування. По-друге, що стосується обслуговуючих підрозділів, то вони розподіляються на виробничі процеси за продуктами [2].

До складу собівартості, яка реалізована, включають виробничу собівартість реалізованої продукції, що, в свою чергу, була реалізована в звітному періоді, нерозподілені витрати і наднормативні виробничі витрати.

На сьогоднішній день багатьма фахівцями доведено, що традиційний облік виробничих витрат не гарантує правдиву інформацію про господарську діяльність.

Саме тому облік виробничих витрат і калькуляція собівартості нафтопродуктів здійснюються за процесним методом з використанням найважливіших елементів нормативного методу.

Розрахунок собівартості виробленої продукції в цьому випадку проводиться у такому порядку: спочатку виявляються витрати за кожним технологічним процесом, потім відбувається розрахунок собівартості окремих продуктів, які виробляються усередині технологічного процесу. На останньому етапі розраховується собівартість змішування окремих товарних нафтопродуктів.

Вітчизняні вчені намагалися удосконалити методику обліку та аналізу витрат у сфері нафтогазової промисловості, які можна знайти в інструкції з планування обліку і калькулювання собівартості видобутку нафти та газу. Згідно з цією інструкцією собівартість продукції визначається для нафтогазового підприємства загалом [3].

Для нафтогазового виробництва характерним є багатофункціональність. Із укрупнених процесів досить часто слід виділяти функції або операції, за якими можна визначити проміжну продукцію, а це значить, що можна аналізувати формування витрат відносно них.

Основним завданням нафтогазовидобувних підприємств є розробка нафтових та газових родовищ. Розробка цих родовищ може перевищувати декілька десятків років, а в зв'язку з цим технологічні умови можуть не відповідати передбаченим проекту, саме тому в таких випадках використовуються нормативні показники. Якщо ж змінилися умови фінансування, то використовуються проектні показники. На основі нормативних показників формуються планові показники діяльності, в які враховуються виробничі можливості та ресурси, які забезпечують виробничий процес. Що ж стосується планових показників витрат, то вони формуються з урахуванням черговості та технологічної необхідності проведення окремих видів робіт і досліджень.

А це значить, що якщо планові показники витрат ураховують нормативні показники і уточнення умов щодо організації нафтогазового виробництва в часовому інтервалі, то можна порівнювати наднормативні витрати із перевищенням фактичних витрат над плановими [2].

За допомогою цього принципу можна побачити, що питомі витрати дорівнюють ціні, яка склалася на ринку, але не можна розробити методику планування собівартості. Наступним моментом є те, що цей принцип мінімізує проведення поетапного аналізу формування витрат, метою якого є оцінка зниження резервів експлуатації об'єктів нафтогазовидобутку.

Але на даний момент, щоб все це усунути, проводячи облік та аналіз формування собівартості видобутої продукції, треба використовувати бізнес-процеси. За допомогою бізнес-процесів можна дослідити питомі витрати, що дає змогу проаналізувати ефективність та доцільність їх проведення, а також дозволить можливим робити оперативне планування та управління питомими витратами, що, в свою чергу, приведе до оптимізації виробничої потужності та структури підприємства.

Також існує потреба в розробці показників, які допоможуть оцінити, сформулювати та управляти витратами і які можна використовувати для прийняття управлінських рішень [4].

Нафтогазове підприємство постійно пов'язане з удосконаленням технічного процесу за рахунок оптимізації використання виробничих потужностей. Тому автор вважає, що при аналізі краще було б використати систему показників поопераційного формування собівартості. Але і в ній є також свої недоліки. У зв'язку з цим дану систему також необхідно використовувати разом з іншими підходами.

Що ж стосується централізованого розподілу фінансових ресурсів, то вони не відповідають зміні виробничо-технічних організаційно-економічних параметрів виробничої системи, а у зв'язку з цим неможливо перерозподіляти фінансові потоки в межах окремих нафтогазовидобувних підприємств, що спричиняє виникнення непродуктивних і наднормативних витрат. А зниження цих витрат веде до підвищення ефективності діяльності підприємства.

Наук. керівн. Прокопівщина О. В.

Література: 1. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / Голов С. Ф. – К., 2003. – 704 с. 2. Мазур І. М. Удосконалення системи обліку витрат в нафтогазовидобувних підприємствах : підручник / Мазур І. М. – 2009. – С. 35. 3. Інструкція з планування, обліку і калькулювання собівартості видобутку нафти і газу. – К., 2003. – 152 с. 4. Управлінський облік / Малярєвський Ю. Д., Лабунська С. В., Безкоровайна Л. В. та ін. – Х., 2009. – 248 с. 5. Данилюк М. О. Управлінський облік та аналіз витрат на видобуток нафти і газу / Данилюк М. О. – Івано-Франківськ, 2000. – 122 с. 6. Тютюнник П. С. Бухгалтерський облік / Тютюнник П. С. – Х., 2008. – 504 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПЕРСОНАЛОМ ЩОДО ОПЛАТИ ПРАЦІ

Анотація. Розкрито питання ведення бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці та вдосконалення даної ділянки обліку. Досліджено сутність заробітної плати та визначено функції, які вона виконує в процесі суспільного відтворення.

Аннотация. Раскрыт вопрос ведения бухгалтерского учета расчетов по оплате труда и совершенствования данного участка учета. Исследована сущность заработной платы и определены функции, которые она выполняет в процессе общественного воспроизводства.

Annotation. The issue of accounting calculations of wages and improvement of the records site are exposed. The nature of wages is investigated and the functions that it performs in the process of social reproduction are defined.

Ключові слова: заробітна плата, форми оплати праці, системи оплати праці, основна заробітна плата, додаткова заробітна плата, документи первинного обліку оплати праці.

Ведення бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці є однією з найважливіших і складних його ділянок, оскільки безпосередньо зачіпає економічні інтереси усіх без винятку працівників підприємства. Також це пов'язано з тим, що облік праці і заробітної плати є трудомістким, потребує уваги і сконцентрованості, оскільки пов'язаний з обробленням великої кількості первинної інформації.

Мотивація праці, в тому числі чи не найважливіший її інструмент – матеріальне стимулювання працівників, безпосередньо впливає на ефективність роботи підприємства та отримані фінансові результати. Серед вчених, що займалися вивченням сфери обліку оплати праці можна виділити таких: Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Білуха М. Т., Дорош Н. І., Усач Б. Ф., Петрик О. А. та ін. Проте в умовах сучасного кризового становища економіки, умовах постійних змін законодавства перед вітчизняними підприємствами постає ряд проблем стосовно ефективної організації розрахунків з працівниками відповідно до національних та міжнародних стандартів.

Метою дослідження є розгляд актуальних проблем обліку та аналізу розрахунків з оплати праці на прикладі ТОВ СП "Нібулон" філія "Біловодська", розгляд можливих шляхів удосконалення цієї ділянки обліку. Задля досягнення поставленої мети необхідно проаналізувати положення діючого законодавства, вивчити точки зору дослідників на підняте питання, розкрити сутність поняття заробітної плати її форм та систем, розглянути облік оплати праці на обраному підприємстві.

У сучасному товарному виробництві, заснованому на наймі робочої сили, заробітна плата – це елемент ринку праці, що виступає як ціна товару, в формі якого найманий працівник продає свою робочу силу. Для найманого працівника заробітна плата – це його трудовий дохід, який він отримує внаслідок реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили. Для суб'єкта господарювання заробітна плата – це елемент витрат на виробництво, що входить до складу собівартості продукції і впливає на фінансову результативність господарської діяльності. Для держави заробітна плата є об'єктом державного регулювання з одного боку, а з іншого – об'єктом оподаткування [1, с. 423].

Суть заробітної плати виявляється також у функціях, які вона виконує в процесі суспільного відтворення. Серед них:

- 1) стимулююча – встановлення залежності її розміру від кількості і якості праці конкретного працівника, його внеску в результати роботи підприємства;
- 2) регулююча – оптимізація розміщення робочої сили за регіонами, галузями господарства, підприємствами з урахуванням ринкової кон'юнктури;
- 3) відтворювальна – забезпечує робітників та членів їхніх сімей необхідними життєвими благами для відновлення робочої сили та поколінь тощо [2, с. 25–26].

Відповідно до статті 1 Закону України "Про оплату праці", заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Відповідно до статті 2 цього ж Закону виділяють різні види заробітної плати. Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу згідно зі встановленими нормами (норми часу, ви-



робітку, обслуговування, посадові оклади). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок і відрядних розцінок для робітників і посадових окладів для службовців. До додаткової заробітної плати належать винагороди за працю понад встановлені норми, за трудові досягнення і винахідництво, а також особливі умови праці. Вона включає доплати і надбавки до тарифних ставок і посадових окладів у розмірах, передбачених чинним законодавством: премії працівникам, керівникам, спеціалістам за виробничі результати, включаючи премії за економію конкретних видів матеріальних ресурсів, тощо [3].

Систематизовано форми та системи оплати праці можна представити за допомогою рисунка.

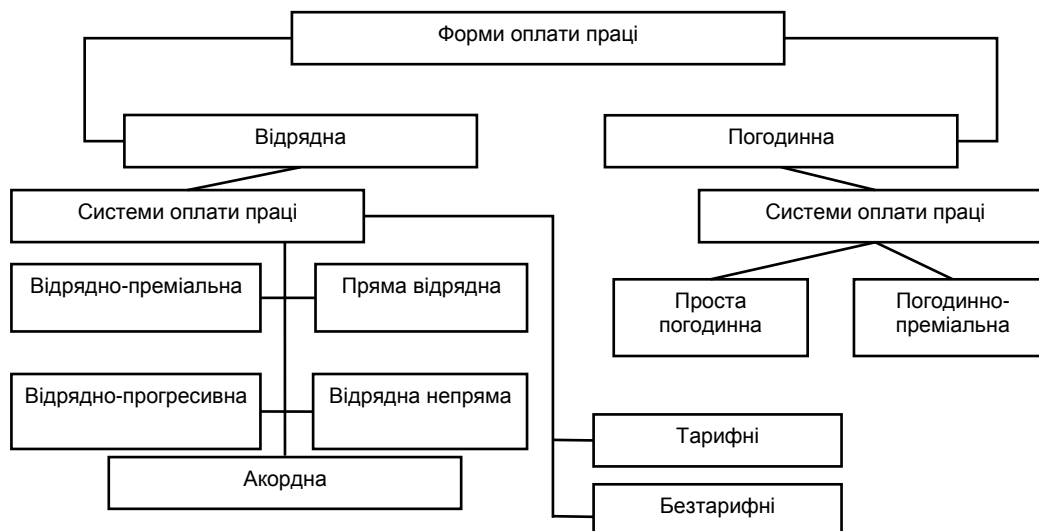


Рис. **Форми та системи оплати праці** [4, с. 545]

Об'єктом дослідження для проведення більш практичного ознайомлення з процесом організації розрахунків з оплати праці виступає ТОВ СП "Нібулон" філія "Біловодська". Біловодська філія спеціалізується на вирощуванні зернових культур, кукурудзи та соняшнику.

Предметом дослідження виступає безпосереднє ведення бухгалтерського обліку розрахунків з персоналом на філії.

Оскільки сільське господарство, в особливості відносно рослинництва, характеризується сезонністю робіт, це обумовлює певною мірою умови не тільки ведення діяльності в цілому, але й відповідно до виробітку – особливості розрахунків з оплати праці.

Для механізаторів використовується відрядна форма оплати праці, а для іншого персоналу – погодинна. Праця трактористів-машиністів до остаточного розрахунку за продукцію оплачується за відрядними розцінками за обсяг виконаних робіт, виходячи із установлених для філії змінних норм виробітку, фактично виконаного обсягу робіт і змінної тарифної ставки з урахуванням установлених надбавок і доплат. Оплата праці трактористів-машиністів провадиться за тарифними ставками за виконану змінну норму виробітку. Оплата праці працівників апарата управління філії та працівників, що безпосередньо не впливають на технологічний цикл виробництва, провадиться авансуванням за посадовими окладами, що встановлені штатним розписом відповідно до чинного законодавства.

Для узагальнення інформації про розрахунки за виплатами працівникам, які належать як до облікового, так і до необлікового складу філії, використовується субрахунок 66.1 "Розрахунки за заробітною платою" рахунку 66 "Розрахунки за виплатами працівникам".

Серед первинної документації, яка використовується на підприємстві та відбиває специфіку його діяльності, варто виділити: "Обліковий лист тракториста-машиніста", "Обліковий лист праці та виконаних робіт", "Подорожній лист вантажного автомобіля", "Подорожній лист легкового автомобіля", "Подорожній лист трактора", а також інші.

Варто зазначити, що ведення первинної документації з обліку розрахунків з персоналом відбувається відповідно до чинного законодавства. Проте на дотримання вимог П(с)БО 26 "Виплати працівникам" філії можна рекомендувати окрім субрахунку 66.1 "Розрахунки за заробітною платою" впровадити більш детальні субрахунки за відповідними видами фонду оплати праці. Тобто пропонуються такі субрахунки: 1) 66.1.1 "Розрахунки за основною заробітною платою", на якому пропонується нараховувати основну заробітну плату за затвердженими окладами та тарифними ставками; 2) 66.1.2 "Розрахунки за додатковою заробітною платою", на якому пропонується відображати премії, надбавки за різноманітні досягнення трудової діяльності, особливі умови праці та розрахунки індексації; 3) 66.1.3 "Розрахунки за іншими заохочувальними та компенсаційними виплатами", на якому пропонується відображати компенсації відпускних при звільненні та компенсація вартості житла молодих спеціалістів.

Постійний моніторинг змін законодавства у сфері зміни облікової документації, оподаткування доходів громадян виступає одним з першочергових та обов'язкових шляхів удосконалення ведення обліку розрахунків з оплати праці та ін.

Наук. керівн. Пасічник І. Ю.

Література: 1. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник / Н. М. Ткаченко. – 2-ге вид., [перероб. та доп.]. – К. : Вид. "Алерта", 2008. – 926 с. 2. Дудченко Н. І. Удосконалення обліку, аналізу і аудиту розрахунків з оплати праці в бюджетних установах / Дудченко Н. І. // Фінансові ринки і цінні папери. – 2009. – № 15. – С. 24–28. 3. Про оплату праці : Закон України від 1 травня 1995 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ligazakon.com.ua. 4. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / Ф. Ф. Бутинець, А. М. Герасимович, Н. М. Малога ; за ред. Ф. Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перер. – Житомир : Рута, 2009. – 911 с. 5. Катеринець Н. Облік праці за новими формами / Н. Катеринець // Дебет-Кредит. – 2009. – № 5. – С. 3–4.

УДК 331.556

Чернобрышко И. Ю.

Магістр 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация. Представлен обзор основных методов и моделей оценки миграционных процессов в современном обществе. Проведен анализ их применимости в зависимости от ряда внешних и внутренних факторов.

Анотация. Подано огляд основних методів та моделей оцінки міграційних процесів у сучасному суспільстві. Проведено аналіз їх використання залежно від переліку внутрішніх та зовнішніх факторів.

Annotation. A review of fundamental methods and models of migration processes estimation in a modern society is given. The analysis of their dependence on the number of external and internal factors and applicability is conducted.

Ключевые слова: миграционный процесс, экономико-математическая модель, гравитационные модели, энтропийные модели, эконометрические модели.

Сегодня миллионы жителей планеты ежегодно мигрируют в поисках нового места жительства или работы, с целью учебы или различного вида стажировок, на отдых или лечение, спасаясь от политических, национальных, расовых и других преследований или экологических бедствий. Всевозрастающая миграционная подвижность влечет за собой существенные демографические и социально-экономические последствия. Потребность в их нивелировании вызывает необходимость моделирования миграционных процессов, а также оценки, анализа и прогнозирования их масштабов и причин, что невозможно без широкого применения экономико-математических методов и моделей.

Практический интерес к данной теме исследования привел к большому количеству научных публикаций по вопросам оценки и анализа миграционных процессов. В настоящее время наибольшее распространение приобрели факторные, гравитационные, энтропийные и балансовые модели миграции [1]. Вместе с тем, несмотря на относительно большое число разработанных к настоящему времени теорий и концепций, изучение на их основе социального движения населения требует более глубокого анализа особенностей применимости каждой из моделей для конкретных видов миграционных процессов.

Таким образом, целью данной работы является анализ существующих подходов к оценке миграционных процессов, выделение их недостатков и достоинств, оценка путей их совершенствования.

Одними из доминирующих подходов к оценке миграции являются так называемые факторные модели миграции. В исследованиях закономерностей изменения социальных структур насе-



ления, образованных на основе выделения различных признаков: регионального, проживания, рода занятий и других, часто используется предположение о том, что значения показателей социального движения зависят от ряда факторов. Предпочтения индивидуумов относительно факторов привлекательности достаточно устойчивы. Наиболее значительными факторами миграции являются: уровень оплаты труда, скорректированный по индексу стоимости жизни, рассчитываемый как отношение средней заработной платы к индексам жизни; показатель прироста новых рабочих мест в расчете на 100 человек естественного прироста трудовых ресурсов; показатель прироста жилплощади в расчете на 100 городских жителей; продолжительность безморозного периода в году; темп роста капитальных вложений [2].

При наличии определенной исходной информации об интенсивностях движения населения, уровнях определяющих его закономерности факторов за прошедший интервал времени с помощью методов эконометрики могут быть построены функциональные зависимости, связывающие эти переменные друг с другом. При этом интенсивности межгрупповых переходов рассматриваются как зависимые переменные, а уровни факторов как переменные, "управляющие" социальным движением.

Подобные подходы лежат в основе методов оценки показателей текучести кадров, межпрофессионального и межотраслевого движения рабочей силы, межрегиональной миграции [1]. Их преимущество состоит в том, что исследователь получает представление о силе воздействия различных факторов на интенсивность межгрупповых переходов. В результате на практике может быть реализована возможность управления социальным движением путем изменения уровней факторов привлекательности рассматриваемых групп.

Формирование системы факторов часто осуществляют на основе сравнения величин парных коэффициентов корреляции между коэффициентами миграционного прироста населения регионов и каждого из факторов, рассчитываемых по совокупности регионов. Коэффициент миграционного прироста представляет собой отношение миграционного сальдо к средней численности населения региона. Если абсолютное значение парного коэффициента корреляции превосходит некоторый заранее определенный уровень, то это свидетельствует о значительном влиянии фактора на миграцию.

Представляют немалый интерес для оценки состояния миграционных процессов гравитационные модели миграции. При таком моделировании миграционных процессов часто используется допущение, что интенсивность миграционного потока (количество перемещений) может быть определена аналогично силе притяжения центров масс в гравитационной модели. При этом в качестве масс изначально рассматривалась численность населения регионов. На базе этого предположения были разработаны различные варианты гравитационных моделей миграции [2].

Развитие гравитационных моделей связывается с отказом от представления численности населения и длины маршрутов мигрантов как основных факторов миграции. Это, в частности, обусловлено тем, что с развитием средств транспорта и связи физическое расстояние перестает играть роль в определении масштаба миграции, поскольку различия доступности регионов, выражаемые через время проезда, стираются. На смену этому показателю приходит другое понятие расстояния — социальное, хотя и оно может быть сформулировано весьма нечетко.

Взгляд на социальное расстояние между регионами как на функцию, зависящую от возможностей трудоустройства в конечном и промежуточных между начальным и конечным пунктами миграции, присущ моделям столкновения возможностей. В них предполагается, что интенсивность миграции прямо пропорциональна числу мест приложения труда в конечном пункте и обратно пропорциональна возможностям трудоустройства в промежуточных пунктах. Таким образом, обосновывается возможность управления миграционными потоками путем распространения информации.

Еще одной группой методик оценки и моделирования миграционных процессов является группа энтропийных моделей миграции. Понятие энтропии до недавнего времени использовалось в основном для изучения физических макросистем. Однако многие свойства и закономерности, присущие физическим системам, обнаруживаются в сложных системах совершенно иной природы. Среди них особое место занимают системы обмена или распределения, к которым относятся и региональные системы размещения населения, агломерационные системы распределения трудовых ресурсов.

Возможность использования энтропийных методов для изучения миграции в таких системах основана, прежде всего, на предположении, что каждый единичный акт миграции, совершаемый конкретным индивидуумом, является случайной величиной, но совокупность таких актов подчинена определенным закономерностям, связанным с понятием энтропии [1].

При моделировании маятниковой миграции трудовых ресурсов в условиях городских агломераций наибольшая эффективность была достигнута с помощью энтропийных моделей [3]. Известны попытки использовать эти модели и для моделирования межрегиональной миграции [3; 4]. Однако следует отметить, что варианты энтропийных моделей, описывающие эти процессы, имеют определенные отличия с точки зрения особенностей исходных данных. Чтобы учесть эти отличия, рассмотрим маятниковую миграцию как явление более подробно.

Преимущественное направление маятниковых миграций в городской агломерации объясняется значительной емкостью мест приложения труда в центральном городе, широким выбором профессий и сфер деятельности в нем и возможностью попутного пользования его культурными центрами и сферой обслуживания [4].

При прогнозировании маятниковых миграций трудовых ресурсов в условиях городской агломерации необходимым допущением описывающей ее модели является существование прин-

ципальної можливості переміщення всередині агломерації для кожного здатного індивідуума.

Застосування ентропійних моделей при моделюванні міграцій всього населення викликає проблему оцінки ємкості регіону. Ентропійні моделі можуть бути застосовані і для моделювання нетрудових міграцій. Однак в цьому випадку достатньо складно в загальному вигляді сформувати обмежуючі ємкості районів.

Проведене дослідження підходів до оцінки і аналізу міграційних процесів дозволило прийти до наступних висновків. Так, аналіз показав, що кожен з існуючих підходів до оцінки міграційних процесів застосовувати в вузькому діапазоні специфікацій. Однак соціальне рух населення характеризується широким спектром факторів, що впливають на сам процес міграції. Таким чином, для більш адекватного економіко-математичного моделювання цілорозумно використовувати одночасно декілька моделей з наступною композицією результатів.

Научн. рук. Никифорова О. В.

Література: 1. Тихомиров Н. П. Демографія. Методи аналізу і прогнозування / Н. П. Тихомиров. – М. : Изд. "Екзамен", 2005. – 256 с. 2. Preston S. H. Demography: Measuring and Modelling Population Processes / Samuel H. Preston. – 2000. 3. Астахова О. Трудова міграція та її наслідки / О. Астахова // Праця і зарплата. – 2011. – № 36(760). 4. Вишневіська О. А. Сучасна міжнародна трудова міграція та державна політика / О. А. Вишневіська // Статистика України. – 2008. – № 2. 5. Малиновська О. Міграції в умовах глобальної економічної кризи / О. Малиновська // Україна: Аспекти праці. – 2010. – № 3. 6. Балакірева О. М. Проблеми працевлаштування та міграційної орієнтації молоді / О. М. Балакірева, О. В. Валькована // Економіка та прогнозування. 2006. – № 4.

УДК 659.182/187

Голубцова Д. С.

Магістр 2 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ РЕКЛАМНИХ КОМУНІКАЦІЙ

Анотація. Розглянуто поняття рекламних комунікацій, наведено основні функції та фактори комунікацій. Проаналізовано концепцію інтегрованих рекламних комунікацій. Запропоновано варіант побудови багатфакторної математичної моделі оцінки ефективності рекламних комунікацій.

Аннотация. Рассмотрено понятие рекламных коммуникаций, приведены основные функции и факторы коммуникаций. Проанализирована концепция интегрированных рекламных коммуникаций. Предложен вариант построения многофакторной математической модели оценки эффективности рекламных коммуникаций.

Annotation. The concept of marketing communications, and the main functions and communication factors are discussed. The concept of integrated marketing communications is analyzed. The variant of multivariable mathematical model evaluating the effectiveness of advertising communication is proposed.

Ключові слова: реклама, комунікації, споживачі, математичне моделювання.

У даний час жодна компанія, яка прагне до перемоги в конкурентній боротьбі, не може завоювати бажану частку ринку без застосування інструментів рекламних комунікацій. Рекламним комунікаціям можна дати таке визначення, виходячи з їх двох складових елементів – комунікацій і реклами.

Комунікація – це соціально обумовлений процес передачі і сприйняття інформації в умовах міжособистісного і масового спілкування різними каналами за допомогою різних комунікативних засобів.

Реклама – це інформація, поширена будь-яким способом, з використанням будь-яких засобів, адресована колу осіб і спрямована на привертання уваги до об'єкта рекламування, формування або підтримки інтересу до нього і його просування на ринку [1]. Тобто компанія повинна прода-

© Голубцова Д. С., 2012



вати свої товари, супроводжуючи їх оригінальними, інформативними і привабливими зверненнями, які переконували б у відповідності цих товарів потребам і бажанням споживачів.

Комунікації класифікуються за цілою низкою ознак: вербальна – невербальна – синтетична, формальна – неформальна, усна – письмова – друкована і т. д. Важливим критерієм для визначення місця реклами в системі комунікацій є кількість учасників комунікації. У переважній більшості випадків реклама відноситься до масових комунікацій.

Основними функціями соціальної комунікації є:

інформаційна (передача інформації);

експресивна (здатність виражати не тільки смислову, а й оцінну інформацію);

прагматична (здатність передавати комунікаційну установку, яка дозволяє певним чином впливати на одержувача) [2].

Як бачимо, рекламі як комунікації властиво виконання всіх трьох зазначених функцій.

Логіку, спрямованість, якість рекламних комунікацій і, в кінцевому рахунку, успіх рекламної кампанії визначають чотири фактори, відомі в західній теорії реклами як "Чотири Р" [3]:

Product (товар) – якість, особливості та асортимент товару, можливості його технічного обслуговування і т. д.;

Price (ціна) – ціна, платіжні умови продажу, транспортні послуги;

Promotion (сприяння збуту) – вибір місця продажу, каналів реалізації, способу доставки, наявність товарного знака, упаковки, використання заходів, що сприяють збуту, реклама;

Place (місце) – географічні та фізичні особливості місць продажу.

Також до цього перерахування треба додати ще один центр впливу "Р" – people (люди, команда проекту), які формують і формулюють цілі, генерують ідеї та реалізують рекламну кампанію.

В умовах світової фінансової кризи, коли маркетингові бюджети багатьох компаній-виробників зазнали значного скорочення, перед рекламодавцями гостро постало питання вкладення доступних коштів не просто в рекламні комунікації, а в ефективні рекламні комунікації, які принесли б хороші дивіденди від реалізації, дали можливість вижити в період кризи і успішно розвиватися після виходу з нього.

З точки зору компаній, у міру скорочення маркетингових бюджетів, зростання агресивності конкурентів, збільшення кількості та різноманітності засобів розміщення реклами, появи нових товарів і каналів їх розповсюдження, зростає потреба в інтеграції різних форм рекламних комунікацій для забезпечення необхідного впливу на споживачів. Успішним досвідом стало використання інтегрованих рекламних комунікацій (ІРК). Інтегровані рекламні комунікації є плановим підходом, спрямованим на координацію й об'єднання всіх повідомлень, програм і засобів впливу на існуючих або потенційних споживачів товарів або послуг компанії-виробника (рисунок). Це концепція планування рекламних комунікацій, в рамках якої оцінюються стратегічні ролі різних комунікаційних дисциплін та їх комбінацій з метою забезпечення ясності, послідовності і максимальної ефективності впливу на споживача.

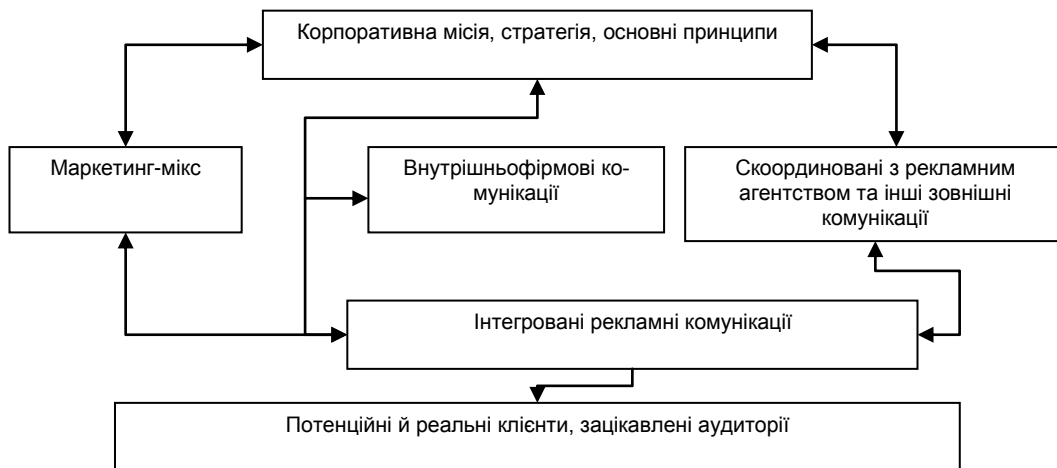


Рис. Модель інтегрованих рекламних комунікацій

У даний час для оцінки ефективності рекламних комунікацій застосовується широкий спектр методик. Як правило, аналіз ефективності виконується і до, і після проведення запланованих заходів. Для оцінки домашнього проведення заходів використовуються асоціативні тести, тести на наочність, тестові ринки і т. д. Після проведення запланованих заходів використовуються метод кореляції між обсягом продажів і витратами на комплекс рекламних комунікацій, метод контактних аудиторій, метод оцінки ефективності за заходами стимулювання збуту і т. д. В основному, всі методики націлені на оцінку комунікативних та економічних значень.



Економічна ефективність визначається співвідношенням між результатом, отриманим від застосування засобів маркетингових комунікацій, і вкладеними в їх реалізацію засобами за визначений проміжок часу.

Ефективність рекламної комунікації необхідно оцінювати з двох сторін: з точки зору товару і з точки зору покупця.

При створенні рекламної комунікації повинні враховуватись два основних пласти інформації:

про споживача (соціально-демографічні ознаки, мотивація, ставлення до продукту і схильність до новаторства);

про продукт (унікальність продукту, ситуація споживання, емоції або почуття при споживанні) [4].

Незважаючи на існування великої різноманітності методик для визначення ефективності РК, не існує єдиного комплексного підходу, єдиної моделі оцінки. Складність проведення аналізу полягає в тому, що на результат проведення рекламних комунікацій впливає велика кількість різних додаткових факторів, і часто при проведенні аналізу вони виявляються неврахованими. До подібних факторів можна віднести:

вплив попередньої рекламної кампанії;

інерцію купівельної поведінки;

повторні закупівлі на підставі попередніх відчуттів цінності товару;

сезонні коливання;

інфляційні очікування споживачів;

інші методи просування і т. д.

Для вирішення цієї проблеми може бути використано математичне моделювання, а саме – створення багатофакторної математичної моделі оцінки ефективності рекламних комунікацій. Моделювання дозволить визначити, яким чином будуть розвиватися рекламні комунікації або яким чином необхідно їх розвивати, яке значення надають різні фактори при реалізації заходів рекламних комунікацій, швидше і з меншими витратами визначити оптимальний шлях розвитку, і при необхідності вдосконалити, розробити оптимальний план, знайти найкраще, оптимальне рішення, а також комплексно оцінити ефективність проведених заходів.

Для побудови математичної моделі прийнятним є використання факторного аналізу, під яким розуміється методика комплексного і системного вивчення і вимірювання впливу факторів ($x_1, x_2, x_3, \dots, x_m$) на величину результативних показників (функції y). Вид використовуваного факторного аналізу – стохастичний, який є методикою дослідження факторів, зв'язок яких з результативним показником, на відміну від функціонального, є неповним ймовірним (кореляційним).

Розробка моделі відбувається у такій послідовності:

1. Постановка завдання – чітке визначення досліджуваних факторів $x_1, x_2, x_3, \dots, x_m$ і результуючої змінної (функції y).

2. Збір і попередній аналіз вихідної статистичної інформації.

3. Програмування моделі.

4. Статистичний аналіз моделі.

5. Перевірка моделі на адекватність.

6. Оцінка ефективності моделі.

7. Економічна інтерпретація отриманих рівнянь та їх практичне використання.

Кількісними та якісними чинниками, що впливають на результативну змінну, можуть бути виділені:

x_1 – характеристики цільової аудиторії (вік, стать, соціальний стан);

x_2 – час проведення РК;

x_3 – місце проведення РК;

x_4 – ставлення до торгової марки до початку РК;

x_5 – обсяг споживання торгової марки до початку РК;

x_6 – раніше проведені РК з даної торгової марки за останні 6 місяців;

x_7 – раніше проведені РК конкурентів за останні 6 місяців;

x_8 – сезонність;

x_9 – обсяг продажів торгової марки до проведення РК;

x_{10} – плановані до застосування засоби РК;

x_{11} – планований результат від застосування РК та ін.

Застосування засобів математичного моделювання дозволить створити комплексну багатофакторну модель оцінки ефективності рекламних комунікацій.

Наук. керівн. Яценко Р. М.

Література: 1. Джон Р. Росситер. Реклама и продвижение товаров = Advertising communications & promotion management / Джон Р. Росситер, Ларри Перси. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2002. – 656 с. 2. Социальные коммуникации (теория, методология, деятельность) : словарь-справочник. – Х. : КП Типография № 13, 2009. – 392 с. 3. Уэллс У. Реклама: принципы и практика / Уэллс У., Бернет Дж., С. Мориарти. – СПб. : Питер, 2009. – 238 с. 4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент : экспресс-курс / Филипп Котлер ; пер. с англ. ; под ред. С. Г. Божук. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.

Магістр 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛІ ВИБОРУ ЦІНОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто проблему вибору цінової стратегії. Розроблено модель вибору цінової стратегії. Наведено класифікацію цінових стратегій. Виділено актуальність питання про значущість раціонального вибору цінової стратегії.

Аннотация. Рассмотрена проблема выбора ценовой стратегии. Разработана модель выбора ценовой стратегии. Приведена классификация ценовых стратегий. Выделена актуальность вопроса о значимости рационального выбора ценовой стратегии.

Annotation. The problem of the choice of pricing strategy is considered. A model of pricing strategy selection is developed. The classification of pricing strategies is given. The actuality of the question about the importance of the issue of rational choice pricing strategy is emphasized.

Ключові слова: цінова стратегія, класифікація цінових стратегій, модель вибору цінової стратегії підприємства.

Рішення, що приймаються керівництвом фірми в галузі вибору цінової стратегії, відносяться до найбільш складних і відповідальних, оскільки вони здатні не просто погіршити показники фінансово-господарської діяльності, а й привести підприємство до банкрутства. Крім цього, цінові рішення можуть мати довготривалі наслідки для споживачів, дилерів, конкурентів, багато з яких складно передбачити і, відповідно, оперативно запобігти небажані тенденції після їх прояву [1].

Це особливо актуально в сучасних умовах, коли внаслідок зниження купівельної спроможності і збільшення конкуренції на ринку для успішної діяльності підприємства найбільше значення набуває вибір оптимальної цінової стратегії.

Стратегія ціноутворення є невід'ємною частиною загальної стратегії розвитку фірми. Цінова стратегія служить основою ухвалення рішення щодо ціни продажу в кожній конкретній угоді. У сукупності з іншими факторами стратегія ціноутворення може чинити вирішальний вплив на рівень попиту і продажів, і тим самим на обсяг одержуваного прибутку. Існує дуже багато різноманітних видів цінових стратегій. Кожна з них повністю або частково підходить для конкретного підприємства в конкретних умовах. Основні види цінових стратегій наведені на рис. 1.

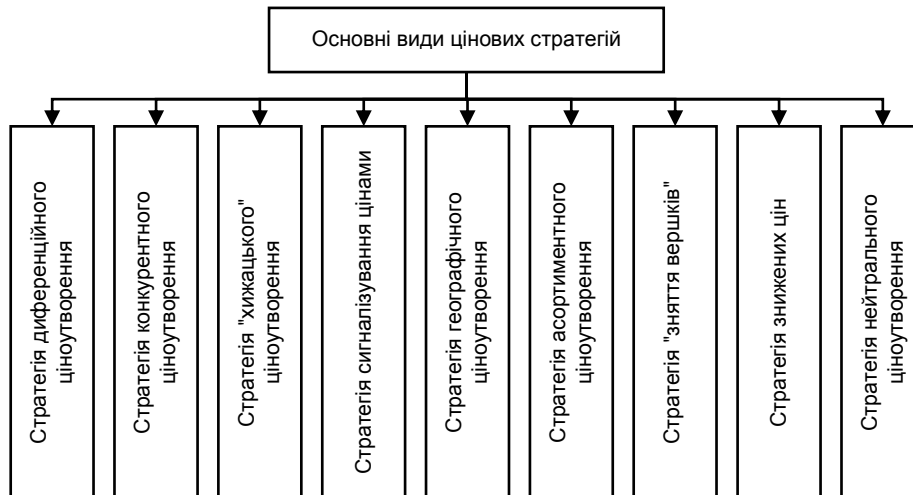


Рис. 1. Основні види цінових стратегій

Для встановлення відносної значущості досліджуваних об'єктів на основі їх переваги один перед одним та вирішення питання про надійність одержаних оцінок, необхідно переходити безпосередньо до моделі вибору раціональної цінової стратегії продукції, яка забезпечує найбільший прибуток і наведена у вигляді формули:

$$\text{ЦС}_{\Pi} = \langle B, C, I \rangle, \quad (1)$$

де B – групи чинників, які характеризують потенціал підприємства і ринкові умови, визначені на основі експертних оцінок;

C – деталізовані чинники потенціалу підприємства і ринкових умов;

I – інформація про потенціал підприємства й ринкові умови, на основі якої експерти визначають бали.

Створення структурної моделі системи вибору цінової стратегії продукції передбачає вивчення складових елементів і їх взаємозв'язків.

Структура багаторівневої системи вибору цінової стратегії продукції з урахуванням потенціалу підприємства і ринкових умов наведена на рис. 2.

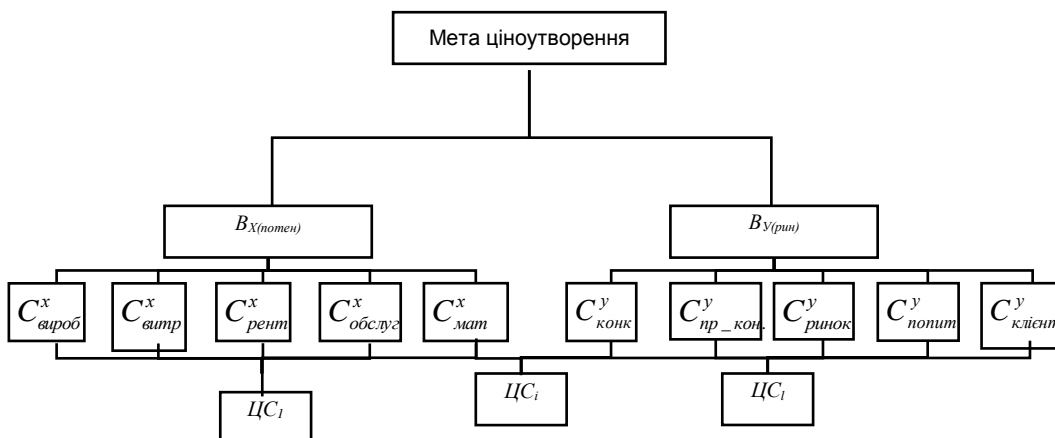


Рис. 2. Структура багаторівневої системи вибору цінової стратегії для продукції з урахуванням потенціалу підприємства і ринкових умов

На вищому рівні формується глобальна мета, яку бажає досягти підприємство. На другому рівні перелічуються істотні групи чинників зовнішнього середовища $B I(nomen)$, $Bx(nomen)$, $Bu(nomen)$ і ринкових умов $B I(рин)$, $Bu(рин)$, $Bu(рин)$, де u – кількість видів досліджуваної продукції. На третьому рівні розташовуються більш деталізовані чинники, що є структурними елементами чинників другого рівня, $C_{f(nomen)}^x$ та $C_{g(рин)}^y$. На нижньому рівні представлені обрані цінові стратегії для продукції $\text{ЦС}_i, i = \overline{1,1}$.

Модель визначення цінової стратегії продукції, яка дає змогу враховувати як чинники потенціалу підприємства, так і чинники ринкових умов, наведено у вигляді формули:

$$\text{ЦС}_{\Pi} = \langle B_{x(nomen)}, B_{y(рин)}, C_{f(nomen)}^x, C_{g(рин)}^y, I \rangle, \quad (2)$$

де $Bx(nomen)$ – визначення потенціалу підприємства (рівень виробництва, розміри витрат, сервісне обслуговування);

x – вид продукції, $x = \overline{1, u}$;

$Bu(рин)$ – визначення становище продукції підприємства на ринку;

y – вид продукції, $y = \overline{1, u}$;

$C_{f(nomen)}^x$ включає такі деталізовані чинники потенціалу підприємства: $f \in \{\text{вироб, витр, рент, обсл.луг, мат}\}$.

Зобразимо ці чинники у вигляді "кортежу":

$$C_{f(nomen)}^x = \langle C_{\text{вироб}}^x, C_{\text{витр}}^x, C_{\text{рент}}^x, C_{\text{обсл.луг}}^x, C_{\text{мат}}^x \rangle, \quad (3)$$

де $C_{\text{вироб}}^x$ – чинник рівня виробництва продукції;

$C_{\text{витр}}^x$ – чинник витрат виготовлення продукції;

$C_{\text{рент}}^x$ – чинник рентабельності продукції;

$C_{\text{обсл.луг}}^x$ – чинник сервісного обслуговування;

$C_{\text{мат}}^x$ – чинник якості матеріалів для виготовлення продукції;

x – індекс варіанта досліджуваної продукції, $x = \overline{1, u}$.



Відповідно, $C_{g(\text{рин})}^y$ включає такі деталізовані чинники ринкових умов: $g \in \{\text{конк}, \text{пр_конк}, \text{ринок}, \text{попит}, \text{клієнт}\}$.

Зобразимо ці чинники у вигляді "кортежу":

$$C_{g(\text{рин})}^y = \left(C_{\text{конк}}^y, C_{\text{пр_конк}}^y, C_{\text{ринок}}^y, C_{\text{попит}}^y, C_{\text{клієнт}}^y \right), \quad (4)$$

де $C_{\text{конк}}^y$ – чинник підприємств-конкурентів;

$C_{\text{пр_конк}}^y$ – чинник продукції конкурентів;

$C_{\text{ринок}}^y$ – тип ринку (частка продукції підприємства порівняно з конкурентами);

$C_{\text{попит}}^y$ – чинник попиту на продукцію;

$C_{\text{клієнт}}^y$ – чинник рівня доходів клієнтів;

y – індекс варіанта досліджуваної продукції, $y = \overline{1, u}$.

Приймаючи рішення про вибір тієї чи іншої цінової стратегії, керівництву підприємства доцільно спиратися на досягнення стратегічних та маркетингових цілей підприємства. При цьому важливо брати до уваги не тільки рівень ціни на продукцію, а й стратегічну лінію цінової поведінки підприємства на ринку.

У сукупності з іншими факторами стратегія ціноутворення може чинити вирішальний вплив на рівень попиту і продажів, і тим самим на обсяг одержуваного прибутку.

Наук. керівн. Яценко Р. М.

Література: 1. Тарасевич В. М. Ценовая политика предприятия / Тарасевич В. М. – СПб. : Питер, 2003. 2. Бердникова Т. Б. Оценка ценных бумаг / Бердникова Т. Б. – М. : ИНФРА-М, 2003. 3. Гончаренко В. Д. Теория ценообразования / Гончаренко В. Д. – К. : УМК ВО, 1990. – 64 с. 4. Ноздрева Р. Б. Основные методы ценообразования японских фирм / Ноздрева Р. Б. // Маркетинг. – 2009. – № 2. – С. 40–57. 5. Родионова А. Н. Методы расчета цены на новый товар / Родионова А. Н., Руднева Ю. Р., Пашин С. Т. // Маркетинг в России и зарубежом. – 2010. – № 2. – С. 34–45. 6. Слепов В. А. Вопросы комплексного подхода к ценообразованию в новых экономических условиях / Слепов В. А., Попов Б. В. – М. : Система, 1994.

Ісаєва Ю. В.

УДК 338.482.224

Магістр 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛІ ОЦІНКИ ПРИВАБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. Запропоновано комплекс моделей оцінки привабливості туристичного ринку України для двох напрямів (макрорівень та мезорівень), які надають змогу провести аналіз динаміки в'їзного туризму, дати оцінку туристичної привабливості регіонів України та сформува-ти рейтинг регіонів за рівнем туристичної привабливості.

Аннотация. Предложен комплекс моделей оценки привлекательности туристического рынка Украины для двух направлений (макроуровень и мезоуровень), которые дают возможность провести анализ динамики въездного туризма, дать оценку туристической привлекательности регионов Украины и сформировать рейтинг регионов по уровню туристической привлекательности.

Annotation. The complex of models assessing the attractiveness of tourist market of Ukraine for two areas (meso-and macrolevel) is proposed. They provide an opportunity to analyze the dynamics of inbound tourism, to estimate attractiveness of tourist regions of Ukraine and to form a ranking of regions in terms of tourist attraction.

Ключові слова: туристичний ринок, привабливість, оцінка, туристичний потік, моделі панельних даних, кореляційно-регресійний аналіз, рейтингове оцінювання.

© Ісаєва Ю. В., 2012



Одна з тенденцій розвитку світової економіки полягає в тому, що в багатьох країнах туризм відіграє все більш значну роль у формуванні внутрішнього валового продукту, створенні додаткових робочих місць і забезпеченні зайнятості населення, активізації зовнішньоторговельного балансу. Туризм має великий вплив на такі ключові галузі економіки, як транспорт і зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання та інші, тобто виступає своєрідним каталізатором соціально-економічного розвитку [1].

Порівняльний аналіз вкладу туристичної діяльності у ВВП України та інших країн дозволяє зробити такий висновок: частка туризму у ВВП України становить приблизно 2 % у той час як частка туризму у ВВП більшості країн коливається від 1 % у високорозвинених і диверсифікованих економіках до 10 % у країнах з відносно крупним туристичним сектором (Німеччина – 0,9 %, США – 1 %, Великобританія – 1,9 %, Іспанія – 4,2 %, Австрія – 8,5 %). Однак у багатьох малих і країнах, що розвиваються, цей показник перевищує середні значення (у деяких острівних державах туризм забезпечує понад 50 % ВВП) [2]. У той же час занадто висока частка надходжень від туризму у ВВП говорить про уразливість економіки у разі зміни світової кон'юнктури. Як безпечний оцінюється рівень у 2 – 10 % [2].

Розглядаючи конкурентоспроможність українського туристичного ринку, слід зазначити, що за підсумками 2010 року Україна посіла 85-те місце в рейтингу країн за рівнем розвитку туристичної галузі. Всього в рейтингу беруть участь 139 держав, і в 2009 році Україна була на 77-му місці [3]. Підрахунок проводився з урахуванням 14 груп критеріїв, включаючи такі, як: держрегулювання, безпека, пріоритетність туризму, охорона здоров'я та ін. Це свідчить про те, що навіть значний туристичний потенціал не дає гарантії успішного розвитку туристичної індустрії. Підвищення ефективності функціонування туристичної сфери в Україні передбачає розробку ефективною стратегії державного регулювання як на загальнонаціональному рівні, так і в регіонах країни.

Туристична привабливість України розглянута за двома аспектами – на макрорівні (привабливість туристичного ринку в цілому для в'їзного туризму) та на мезорівні (привабливість на рівні регіонів).

Одним з основних індикаторів туристичної привабливості країни на макрорівні є туристичний потік. Найбільш поширеною метою прибуття вважається організований туризм. Основу туристичної привабливості країни для цієї категорії становлять природні та антропогенні туристичні ресурси, до яких належать історико-культурні, археологічні та архітектурні пам'ятки тощо. Безумовно, туристично привабливою країна стає тоді, коли є певна концентрація об'єктів історико-культурної спадщини. Ще однією складовою туристичного потоку є діловий туризм. Головними факторами, що відображають привабливість країни для цієї категорії, є високі темпи розвитку економіки країни, розмір ВВП, інвестиційна привабливість (будучи стимулюючим фактором для збільшення фінансово-інвестиційного потоку, індустрія туризму тісно пов'язана із залученням іноземних інвестицій), ділова інфраструктура [4].

У роботі пропонуються просторово-динамічні моделі туристичних потоків, які дозволяють провести аналіз їх динаміки за такими видами туризму, як "діловий туризм" і "організований туризм". Для побудови моделей використовувалися методи аналізу панельних даних, застосування яких дає ряд істотних переваг при оцінці параметрів регресійних залежностей [5]. Інформаційною базою дослідження є дані туристичних потоків з 10 країн, які лідирують за показниками в'їзного туризму в Україну протягом 2007 – 2011 рр.

Для моделі туристичного потоку по категорії "діловий туризм" факторні ознаки, що здійснюють найбільш значущий вплив на динаміку потоку, були обрані такі: X_1 – величина ВВП у поточних цінах (млн дол.); X_2 – кількість промислових підприємств і виробничих одиниць; X_3 – обсяг іноземних інвестицій (млрд дол.); X_4 – частка безробітного населення в країні.

Аналіз причинно-наслідкових зв'язків між названими показниками на основі простої та загальної моделей панельних даних, моделі з фіксованим і моделі з випадковим ефектом дозволив зробити висновок, що досліджувану сукупність найкращим чином відображає модель з фіксованим ефектом. Загальний вигляд моделі наведено нижче:

$$\begin{cases} Y_{ROS} = 2592,365 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{MOLD} = 79471,5 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{BEL} = 27923,2 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{POL} = 980686,6 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{VENGR} = 30569,6 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{RUM} = 10475,6 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{SLOV} = 40986,6 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{GERM} = 1094,83 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{USA} = 4545,28 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{UZBEK} = 1655,03 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \end{cases}$$

Значимість параметрів моделі оцінена за допомогою t-критерію Стьюдента. Коефіцієнт детермінації, який дорівнює 0,998, дозволяє зробити висновок про хорошу якість побудованої моделі.



Аналіз фіксованого ефекту дає змогу зробити висновок, що серед аналізованих країн виділяється стійкий кластер країн-лідерів в'їзного ділового туризму в Україну, в який входить Словачія і Польща. На основі побудованої моделі був отриманий прогноз величини туристичного потоку на 2012 р.

У моделі туристичного потоку по категорії "організований туризм" були розглянуті такі факторні ознаки: X_1 – розмір ВВП на душу населення (дол.); X_2 – середньомісячна заробітна плата (дол.); X_3 – кількість туристів на душу населення в країні походження туриста; X_4 – наступ "історичних подій" (фінансова криза, політична нестабільність). Були побудовані проста та загальна моделі панельних даних, модель з фіксованим і модель з випадковим ефектом. Аналіз характеристик моделей дозволив зробити вибір на користь моделі з фіксованим ефектом. Параметри моделі наведено нижче:

$$\begin{cases} Y_{ROS} = 2592,365 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{MOLD} = 79471,5 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{BEL} = 27923,2 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{POL} = 980686,6 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{VENGR} = 30569,6 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{RUM} = 10475,6 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{SLOV} = 40986,6 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{GERM} = 1094,83 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{USA} = 4545,28 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \\ Y_{UZBEK} = 1655,03 + 0,031X_1 + 0,02X_2 + 0,025X_3 - 1094,8X_4 \end{cases}$$

Побудована модель адекватна, її оцінки статистично значущі за критерієм Стьюдента, коефіцієнт детермінації дорівнює 0,99. На основі побудованої моделі був отриманий прогноз величини туристичного потоку на 2012 р.

Аналіз прогнозних даних дозволив зробити висновок, що кластер країн-лідерів в'їзного туризму є стійким. За прогнозними даними на аналізовані країни припадає 99 % туристичного потоку.

Розглядаючи туристичну привабливість України на мезорівні, треба, перш за все, визначити головні чинники, які впливають на туристичну привабливість регіону, за якою визначаємо результуючий показник як сукупність значень факторів туристичної привабливості, що характеризують напрями впливу: 1-й напрям – соціально-економічний розвиток регіону; 2-й – природно-екологічна привабливість; 3-й – стан рекреаційно-туристичної інфраструктури; 4-й – транспортна доступність; 5-й – загальний імідж регіону на туристичному ринку. При врахуванні усіх вказаних чинників забезпечується найвищий ступінь туристичної привабливості регіону. По кожному напрямку було виділено кілька індикаторів, що досить повно характеризують його [5].

Системи напрямів та факторів, що визначають рівень привабливості туристичного ринку регіону, подано в табл. 1.

Таблиця 1

Системи напрямів та факторів, що визначають рівень привабливості туристичного ринку

№	Групи факторів туристичної привабливості регіону	Наведені фактори
1	Соціально-економічний розвиток регіону	X_1 – валовий регіональний продукт; X_2 – чисельність населення регіону; X_3 – кількість зареєстрованих злочинів на 10 тис. осіб; X_4 – кількість лікарняних ліжок на 10 тис. осіб
2	Стан рекреаційно-туристичної інфраструктури	X_5 – кількість засобів розміщення туристів; X_6 – кількість об'єктів розваг; X_7 – інвестиції в індустрію туризму
3	Природно-екологічна привабливість регіону	X_8 – кількість пам'яток природи; X_9 – середньорічна кількість опадів; X_{10} – рівень забрудненості повітря
4	Транспортна доступність регіону	X_{11} – пасажирообіг автобусів; X_{12} – забезпеченість населення легковими автомобілями в особистій власності
5	Імідж регіону на туристичного ринку	Y – туристичний потік у регіон

Побудована модель залежності об'єму туристичного потоку в Причорноморський регіон як індикатора туристичної привабливості має такий вигляд:

$$y = 10,6x_1 + 18,8x_2 - 8,75x_3 + 0,31x_4 + 1,25x_5 + 1,59x_6 + 0,53x_7 + 0,38x_8 - 0,09x_9 - 1,03x_{10} + 0,01x_{11} + 0,5x_{12}.$$

Наочно продемонстрований вклад кожного показника у формування туристичної привабливості Причорноморського регіону. Як видно, дотримується економічний зміст моделі, тобто такі показники, як забрудненість повітря або кількість злочинів, мають від'ємний знак при коефіцієнті та здійснюють дестимулюючий вплив на розрахунок привабливості туристичного ринку регіону. Найменший вплив на залежну змінну здійснюють такі показники, як X9 та X11 – середньорічна кількість опадів та пасажирообіг автобусів відповідно.

Інтегральний показник туристичної привабливості знаходиться як сукупність значень факторів туристичної привабливості регіону, які здійснюють стимулюючий вплив, та факторів, які чинять дестимулюючий вплив на розвиток туристичної діяльності.

На основі розрахунків був сформований рейтинг регіонів за туристичною привабливістю (табл. 2).

Таблиця 2

Рейтинг регіонів за туристичною привабливістю

Регіон	Значення показника туристичної привабливості
Причорноморський	94
Карпатський	91
Полісько-Подільський	51
Київсько-Дніпровський	74
Харківський	59
Придніпровсько-Донецький	62

Як видно, найбільше значення показника серед усіх розглянутих регіонів має туристичний ринок Причорноморського регіону (94 %), після нього Карпатський регіон (91 %), потім Київсько-Дніпровський (74 %), Полісько-Подільський регіон має найнижчий рейтинг (усього 51 %).

Наук. керівн. Гур'янова Л. С.

Література: 1. Все о туризме. Туристическая библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://tourlib.net/aref_tourism/chhyat.htm. 2. Туристический рынок Украины: современное состояние, перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vechervkarpatah.at.ua/publ/test/turisticheskij-gupok_ukrainy_sovremennoe_sostojanie_tendencii_perspektivy/6-1-0-1418. 3. Туристический бизнес Украины на грани катастрофы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mignews.com.ua/ru/articles/65407.html>. 4. Развитие рынка туристических услуг Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2009_2/482.pdf. 5. Мельник О. В. Економіко-математична оцінка рівня туристичної привабливості регіону / Мельник О. В. – Чернівці : АНТ Лтд, 2005. – С. 296–300.

УДК 336.748.1:339.747

Мартынова Е. С.

Магістр 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

Аннотация. Использована двухкритериальная модель Марковица оптимизации кредитного портфеля, позволяющая оценить совокупный риск и доходность и их влияние на принятие решения о предоставлении кредита.

© Мартынова Е. С., 2012



Анотація. Використано двокритеріальну модель Марковіца оптимізації кредитного портфеля, що дозволяє оцінити сукупний ризик і дохідність та їх вплив на прийняття рішення про надання кредиту.

Annotation. The Markowitz bicriterial model of credit portfolio optimization is used in the paper. The model permits to estimate the integrated risk and the profitability and their impact on the decision concerning the credit granting.

Ключевые слова: риск, доходность, вероятность дефолта, вероятность потерь, ссуда, минимизация риска кредитного портфеля.

Кредитование является одной из ключевых функций большинства банков и обеспечивает значительную часть в общей структуре доходов кредитных организаций. В связи с этим возникает необходимость проведения процедур кредитного анализа, включающих выявление факторов риска, оценку вероятностей дефолта и прогноз размера потенциальных потерь в случае дефолта. При этом кредитный анализ отдельных заемщиков должен сопровождаться анализом кредитного риска на портфельном уровне, включающем оценку влияния новых ссуд на показатели риска и доходности совокупного кредитного портфеля [1].

С целью формирования оптимального кредитного портфеля в работе предлагается использовать модифицированную двухкритериальную модель Марковица оптимизации кредитного портфеля с учетом бинарности переменной, характеризующей принятие решения о выдаче кредита, предложенную Мищенко А. В. и Чижовой А. С. в работе [2].

Модель имеет следующий вид:

$$L = \sum_{i=1}^N \sigma_i^2 n_i^2 w_i^2 \rightarrow \min, \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^N y_i n_i w_i \geq \bar{y}, \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^N w_i n_i \leq 1, \quad (3)$$

$$n_i \in \{0, 1\}, \quad i = 1, \dots, N, \quad (4)$$

где $i = 1, \dots, N$ – поданные заемщиками кредитные заявки;

w_i – весовой коэффициент каждой ссуды в объеме кредитных резервов банка ($w_i = V_i / V$);

V_i – объем i -й кредитной заявки, денежных единиц;

V – общая сумма кредитных ресурсов банка;

n_i – бинарная переменная, отражающая решение банка о предоставлении i -й ссуды ($n_i = 1$, если заемщику i предоставлена ссуда, и $n_i = 0$ в противном случае);

y_i – доходность по ссуде i ;

σ_i^2 – дисперсия доходности по ссуде i ;

L – дисперсия доходности портфеля.

При этом содержащаяся в (1) доходность портфеля (L) и в ограничении (2) минимальная доходность (\bar{y}) являются взвешенными величинами, где в качестве весов выступают w_i и n_i – бинарные индикаторы выдачи ссуды. Именно бинарные переменные n_i являются искомыми переменными модели.

При расчетах использовались следующие формулы:

Вероятность дефолта заемщика (PD_i):

$$PD_i = \Phi(-Y_i) \text{ (probit-модель)},$$

где $\Phi(\cdot)$ – функция нормального распределения вероятностей;

Y_i – индекс кредитоспособности заемщика i :

$$Y_i = X_{i1}\alpha_1 + \dots + X_{im}\alpha_m,$$

где X_{i1}, \dots, X_{im} – вектор показателей экономической деятельности заемщика i ;

$\alpha_1, \dots, \alpha_m$ – вектор параметров.

Текущая дисконтированная стоимость (цена ссуды) (P_i):

$$P_i = \frac{PD_i(1-LGD) + (1-PD_i) \cdot V_i}{1+r_f}$$

где r_f – безрисковая процентная ставка;

LGD (Loss Given Default) – потери по ссуде в случае дефолта заемщика (процентная доля от общей суммы предоставленной заемщику ссуды).

Как указано в исследовании [3, с. 17], показатель LGD по обеспеченным ссудам за период времени 1970 – 2003 г. составил 45,74 %, а по необеспеченным ссудам – 85,61 %.

Доходность по ссуде (y_i):

$$y_i = \frac{V_i}{P_i} - 1.$$

Дисперсия доходности (σ_i^2):

$$\sigma_i^2 = \left(-\frac{V_i}{P_i^2} \right)^2 D(P_i) = (1+r_f)^2 \frac{[(LGD \cdot PD_i)^2(1-PD_i) + (LGD \cdot (PD_i-1))^2 PD_i]}{[1-LGD \cdot PD_i]^2}.$$

Рассмотрим формирование оптимального кредитного портфеля при целочисленных ограничениях на основании реальных данных о заемщиках – физических лицах [4].

Пусть потенциальная среднерисковая стратегия банка заключается в достижении целевой доходности портфеля $y_p = 6\%$. Полученные результаты приведены в таблице.

Таблица

Оптимальное формирование кредитного портфеля

Порядковый номер и рейтинг заемщика		Доходность по ссуде, y_i	Стандартное отклонение доходности, σ_i	Объем кредитной заявки, w_i	Целевая доходность, $y_i = 6\%$	
					Решение о выдаче ссуды, n_i	Итоговая доходность
1	R1	0,05	0,000460	0,0175	1	0,0010
2	R1	0,05	0,000388	0,0194	1	0,0011
3	R1	0,05	0,000424	0,0198	1	0,0011
4	R1	0,05	0,000842	0,0163	1	0,0009
5	R1	0,05	0,000937	0,0158	1	0,0009
...
80	R1	0,0680	0,1271	0,0056	0	0
81	R1	0,0689	0,1303	0,0050	1	0,00034
82	R1	0,0695	0,1321	0,0036	1	0,00025
83	R1	0,0604	0,0703	0,0086	1	0,00052
84	R1	0,0605	0,0705	0,0094	1	0,00057
...
146	R4	0,1065	0,1594	0,0050	1	0,00053
147	R4	0,1070	0,1600	0,0047	1	0,00051
148	R4	0,1790	0,3370	0,0013	1	0,00023
149	R5	0,1298	0,1868	0,0042	1	0,00054
150	R5	0,1387	0,1958	0,0033	1	0,00046
Доходность кредитного портфеля						0,06002
Стандартное отклонение доходности портфеля						0,0003



Как следует из расчетов, для достижения минимальной целевой доходности кредитного портфеля 6 % необходимо преимущественно предоставлять ссуды наиболее надежным заемщикам с наименьшей дисперсией доходности (наименьшим риском). При этом будут удовлетворены 114 заявок из 150, итоговая доходность кредитного портфеля составит 6,002 %, а стандартное отклонение доходности – 0,03 %, что является достаточно положительным показателем риска портфеля.

Рассмотренный пример иллюстрирует оптимальную политику формирования кредитного портфеля в соответствии с задачей (1) – (4). Однако задача (1) – (4) может также успешно применяться для принятия решения о выдаче новых ссуд в случае уже сформированного портфеля. Рассмотрим пример данной политики. Пусть в кредитный портфель уже вошли ссуды 1 – 30 и доходность портфеля при этом составляет 3 %. При этом в наличии имеются кредитные заявки 31 – 150. Расчет показал, что при заданной минимальной доходности портфеля, равной 6 %, и кредитных резервах банка 1 800 000 грн в портфель войдут еще в большей массе высокорисковые ссуды, чтобы покрыть низкодходные ссуды, вошедшие изначально. Стандартное отклонение доходности портфеля составит 0,03 %, а будут удовлетворены 114 заявок из 150.

В заключение важно подчеркнуть необходимость выполнения обязательных нормативов, установленных НБУ и ограничивающих размер крупных кредитных рисков при формировании кредитного портфеля.

Реализованная в работе модификация математической модели Марковица управления портфелем с учетом ограничения дискретности решений о выдаче ссуд и особенностей активов, подверженных кредитному риску, позволяет успешно решать данную проблему в соответствии с заранее обозначенной кредитной политикой банка.

Научн. рук. Прокопович С. В.

Литература: 1. Мищенко А. В. Оптимизация портфеля финансовых активов при ограничении на их целочисленность / Мищенко А. В., Виноградова Е. В. // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 5. – С. 90–102. 2. Мищенко А. В. Методология управления кредитным риском и оптимальное формирование кредитного портфеля / Мищенко А. В., Чижова А. С. // Финансовый менеджмент. – 2008. – № 1. – С. 91–104. 3. Schuermann T. What Do We Know About Loss Given Default? / Schuermann T. – Federal Reserve Bank of New York, 2004. 4. Сайт "Технологии анализа данных". – Режим доступа : www.basegroup.ru/files/image/library/practice/logis_medic_scoring/loans.txt. 5. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А. А. Лобанова, А. В. Чугунова. – М. : Альпина Паблишер, 2003. 6. Felsenheimer J. Active Credit Portfolio Management / Felsenheimer J., Gisdakis P., Zaiser M. – Wiley-VCH, 2006.

Клеванный Д. А.

УДК 338.24

Магістр 2 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ УГРОЗЫ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА ДЕРЕВЬЕВ КЛАССИФИКАЦИЙ

Аннотация. Проанализированы дефиниции категории "банкротство", изменения в законодательстве, его виды, причины и факторы развития. Построена модель оценки угрозы банкротства предприятий на основе метода деревьев классификаций. Проанализирована модель, выявлены правила принадлежности предприятий к классам кризиса.

Анотація. Проаналізовано дефініції категорії "банкрутство", зміни в законодавстві, його види, причини і фактори розвитку. Побудовано модель оцінки загрози банкрутства підприємств на основі методу дерев класифікацій. Проаналізовано модель, виявлено правила належності підприємств до класів кризи.

© Клеванный Д. А., 2012

Annotation. The definition of the category of bankruptcy, changes in legislation, its types, causes and factors of development were analyzed. A model of evaluation of the threat of bankruptcy of enterprises was built on the basis of classification trees method. The model was analysed, the rules of ranging the enterprises by the crisis class were identified.

Ключевые слова: кризис, банкротство, предприятие, модель, прогнозирование, дерево классификаций, законодательство.

В настоящее время значительное число украинских предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования и видов экономической деятельности находятся в кризисном состоянии. За последние годы количество проблемных предприятий неуклонно растет. Так, в 2007 году 32,5 % отечественных предприятий получили отрицательный финансовый результат, в 2008 году – 33,9 %, а на конец 2009 года – 44,2 %. По результатам хозяйствования 2009 года наихудшая ситуация сложилась в строительстве (52,8 % убыточных предприятий), промышленности (49,9 %), транспорте и связи (48,4 %). В региональном разрезе убыточными являлись предприятия 15 регионов Украины, особенно Херсонской, Черновицкой, Сумской, Житомирской, Луганской и Черниговской областей, а также г. Севастополя и АР Крым. В этих регионах доля убыточных предприятий колебалась в диапазоне 39 – 45 % [1].

Закон Украины "Про восстановление платежеспособности должника или признании его банкротом" определяет банкротство как признанную хозяйственным судом неспособность должника восстановить свою платежеспособность и удовлетворить признанные судом требования кредиторов не иначе как через применение ликвидационной процедуры [2]. Такое определение, на взгляд автора, не совсем полно характеризует суть банкротства, поэтому предлагается рассматривать следующее определение. Банкротство – мера экономической и юридической ответственности хозяйствующего субъекта, выраженная в прекращении его хозяйственно-финансовой деятельности по решению суда, в связи с неспособностью удовлетворить признанные правомерными требования кредиторов и выполнить обязательства перед бюджетом ввиду превышения задолженности над стоимостью его имущества.

Финансовый кризис, охвативший экономику Украины в 2008 году, не мог не сказаться на институте банкротства. Следует констатировать, что сам Закон Украины "О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом" как основополагающий нормативно-правовой акт, регулирующий процедуру банкротства в Украине, уже долгое время не претерпевает каких-либо существенных изменений, однако судебная практика, при этом, не стоит на месте, внося постоянные коррективы, совершенствуя и усложняя институт банкротства [3].

18 января 2012 года опубликован Закон Украины "О внесении изменений в Закон Украины "О возобновлении платежеспособности должника или признании его банкротом". В силу Закона вступит 18 января 2013 года. Он отмечен рядом нововведений, которые должным образом повлияли на процедуру и суть банкротства. Новой редакцией Закона предусмотрена процедура санации должника до возбуждения дела о банкротстве. Эти меры направлены на предупреждение банкротства должника, применение внесудебных процедур и досудебной санации должника. Срок действия процедуры санации должника до возбуждения производства в деле о банкротстве не может превышать 12 месяцев со дня утверждения плана санации судом. Законодатель перенес момент введения моратория в деле о банкротстве с момента поступления в хозяйственный суд заявления о возбуждении производства по делу на момент проведения подготовительного заседания. Законом отменен дискриминационный порядок, по которому конкурсные кредиторы, которые пропустили установленный для обращения с требованиями срок, теряют право на получение долга. Взамен таким кредиторам предоставлена возможность обращения с имущественными требованиями в пределах всей процедуры банкротства. Общее количество нововведений достаточно велико и затрагивает всевозможные аспекты процедуры банкротства.

Несмотря на то, что банкротство предприятия является юридическим фактом, в его основе лежат преимущественно финансовые причины, а основными факторами являются экономические. По мнению Базарова Г. З., Беляева С. Г. и Кошкина В. И., следует выделять объективные и субъективные, общие и основные причины банкротства предприятий.

В ходе работы было построено дерево классификаций [4] для определения принадлежности предприятия к одному из классов кризиса. Исходными данными для построения дерева классификаций являлась информация о финансовых показателях 63 предприятий, которые были разделены на 3 группы финансового состояния (хорошее, удовлетворительное и плохое). В качестве независимых переменных использовались 3 показателя – коэффициент автономии, коэффициент абсолютной ликвидности и рентабельность собственного капитала.

Результаты построения дерева классификаций представлены на рис. 1. Количество терминальных вершин равно 3, а количество ветвлений – 2. В каждой вершине приведена гистограмма распределения по классам, а также номер вершины и прогнозный класс, который формируется по наибольшему количеству наблюдений.

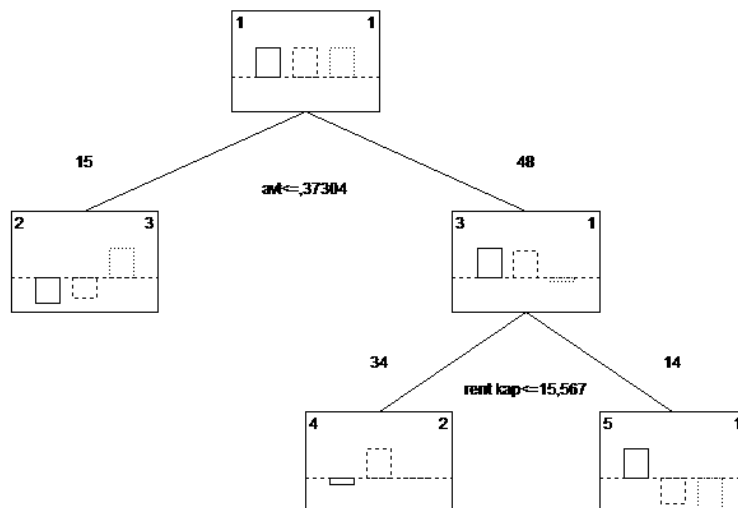


Рис. 1. Результаты построения дерева классификаций

Далее был произведен анализ важности независимых переменных для классификации, которые представлены на рис. 2.

Predictor Variable Importance Rankings (деревия .sta) Based on univariate splits 0=low importance; 100=high importance	
Variable	Ranking
avt	72
likv	27
rent kap	100

Рис. 2. Анализ важности переменных

Как можно заметить, наиболее важной переменной является рентабельность собственного капитала. Затем идет коэффициент автономии. В свою очередь, показатель абсолютной ликвидности не очень важен для этого дерева классификаций.

В ходе исследования был проведен анализ построенного дерева классификаций. Первой переменной ветвления является коэффициент автономии, а второй – рентабельность собственного капитала. Основываясь на этом и на константе ветвления, можно составить логические правила, которые позволяют классифицировать наблюдения:

Если коэффициент автономии меньше либо равен 0,37304, наблюдение можно отнести к третьему классу.

Если коэффициент автономии больше 0,37304, рентабельность капитала меньше либо равна 15,567, то наблюдение относится ко второму классу.

Если коэффициент автономии больше 0,37304, рентабельность капитала больше 15,567, то наблюдение относится к первому классу.

На последнем этапе была проведена глобальная кросс-проверка. Цена ошибки глобальной кросс-проверки составила 0,39, что не сильно отличается от цены кросс-проверки 0,38, то есть можно прийти к выводу, что для рассмотренной совокупности наблюдений процедура классификации была завершена успешно.

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что модель адекватна. Поэтому ее можно использовать для предупреждения либо определения класса банкротства на предприятиях и последующего применения соответствующих мероприятий.

Научн. рук. Чаговец Л. А.

Литература: 1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. 2. О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом : Закон Украины // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1992. – № 31. – С. 440. 3. Толстых А. Обзор законодательства и судебной практики в сфере банкротства [Электронный ресурс] / Толстых А. – Режим доступа : <http://www.legart.net.ua/content/obzor-zakonodatelstva-i-sudebnoi-praktiki-v-sfere-bankrotstva>. 4. Бериков В. Б. Анализ статистических данных с использованием деревьев решений / Бериков В. Б. – Новосибирск : Изд. НГТУ, 2002. – 60 с.

Магістр 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. Предложена оценка уровня экономической безопасности железнодорожной отрасли. Рассмотрены модели интегрального показателя экономической безопасности железнодорожной отрасли и его зависимости от влияющих на него факторов.

Анотація. Подано оцінку рівня економічної безпеки залізничної галузі. Розглянуто моделі інтегрального показника економічної безпеки залізничної галузі та його залежності від впливаючих на нього факторів.

Annotation. The article is devoted to assessing the level of economic security of the railway industry. The model of integral index of economic security of the railway industry and its dependence on the factors affecting it are considered.

Ключевые слова: экономическая безопасность, железнодорожная отрасль, логит-модель.

Отрасль железнодорожного транспорта является сложной производственно-экономической и социальной системой со своей внутренней, только ей присущей территориально-производственной и функциональной структурой. Она выступает и как самостоятельная отрасль национального хозяйства, и как отрасль материального производства, продолжающая процесс создания стоимости товаров в сфере обращения.

В настоящее время железнодорожная отрасль играет важнейшую роль в функционировании и развитии товарного рынка Украины, в удовлетворении потребности населения в передвижении и является основным звеном транспортной системы страны. Поэтому актуальной является проблема оценки уровня экономической безопасности железнодорожной отрасли. Проведенный анализ позволяет говорить об экономической безопасности железнодорожной отрасли как совокупности следующих критериев: высокая финансовая эффективность, независимость и устойчивость работы железной дороги; развитость и конкурентоспособность технологической базы железной дороги; высокий уровень организации управления железной дорогой; жесткий кадровый отбор; обеспечение соответствия экологическим стандартам; эффективный механизм правового регулирования всех направлений деятельности железной дороги; обеспечение информационной безопасности работы железной дороги; гарантия безопасности работников железной дороги, а также сохранности их имущества и профессиональных интересов [1; 2].

На рис. 1 представлена предлагаемая блок-схема алгоритма оценки уровня экономической безопасности железнодорожной отрасли, включающая в качестве основных элементов такие блоки:

блок 1 – формирование системы показателей экономической безопасности железной дороги (ЭБ ЖД);

блок 2 – построение модели интегрального показателя ЭБ ЖД;

блок 3 – построение модели зависимости интегрального показателя от влияющих на него факторов.

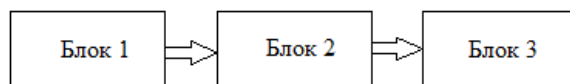


Рис. 1. Блок-схема алгоритма оценки уровня экономической безопасности железнодорожной отрасли

Рассмотрим содержание каждого блока. Блок 1. Проведенный анализ позволил сформировать следующий перечень основных показателей ЭБ ЖД [1; 2]:

Показатели, характеризующие хозяйственную деятельность: доля грузооборота, осуществляемого дорогой, в общем грузообороте региона (страны); динамика спроса на грузовые перевозки; динамика грузооборота по экспортно-импортным операциям; объем перевозок пассажиров транспортом общественного пользования железной дороги; величина тарифных сборов за оказываемые услуги; индекс подвижного состава; коэффициент износа основных средств; удельный вес

железнодорожных перевозок в общем грузообороте; индекс объема перевозок пассажиров транспортом общественного пользования железной дороги; индекс интенсивности перевозок пассажиров железной дорогой; индекс интенсивности перевозок грузов железной дорогой и т. д.

Показатели, характеризующие финансовую деятельность: коэффициент зависимости от иностранных инвестиций; размер субсидирования убыточных видов деятельности; величина собственного капитала в оборотных активах; коэффициенты промежуточной и срочной ликвидности; соотношение собственных и заемных средств; динамика ликвидности активов; коэффициент финансовой устойчивости; чистая рентабельность капитала и т. д.

Блок 2. Оценка экономической безопасности ЖД отрасли на основе анализа динамики одного или нескольких исходных показателей, перечисленных выше, является неэффективной, так как не учитывается комплексный характер экономической безопасности. Поэтому большинство авторов, занимающихся проблемой оценки уровня безопасности экономических систем, отдают предпочтение использованию интегральных оценок [2 – 6]. Модель интегрального показателя ЭБ ЖД имеет вид:

$$I = \sum_{i=1}^n (W_i \times R_i),$$

где I – интегральный показатель ЭБ ЖД;

W_i – весовой коэффициент, отображающий значимость i-го показателя ЭБ ЖД;

R_i – i-й показатель ЭБ ЖД;

n – количество показателей ЭБ ЖД, включенных в модель.

Блок 3. Для построения модели зависимости интегрального показателя ЭБ ЖД от влияющих на него факторов показатель I преобразуется в бинарный по следующему правилу:

$$Y = \begin{cases} 1, & \text{если } I \geq 0,6 \\ 0, & \text{если } I < 0,6 \end{cases}$$

Тогда можно построить логит-модель зависимости интегрального показателя от влияющих на него факторов следующего вида:

$$P\{Y=1|X_1, \dots, X_p\} = \frac{e^{\hat{Y}}}{1+e^{\hat{Y}}},$$

$$\hat{Y} = q_0 + q_1 X_1 + \dots + q_p X_p.$$

Такая модель с бинарной зависимой переменной, по сути, является функцией логистического закона распределения, в которой в качестве аргумента используется линейная комбинация независимых переменных.

Рассмотрим реализацию описанного выше алгоритма.

В качестве показателей, определяющих уровень экономической безопасности железнодорожной отрасли, рассмотрим: удельный вес железнодорожных перевозок в общем грузообороте страны (Ф1), индекс объема перевозок пассажиров транспортом общественного пользования железной дороги (Ф2), индекс подвижного состава (Ф3).

Таким образом, модель интегрального показателя экономической безопасности железнодорожной отрасли имеет вид:

$$I = \Phi_1 \times 0,4 + 0,35 \times \Phi_2 + 0,25 \times \Phi_3.$$

Динамика полученных с помощью модели значений интегрального показателя представлена на рис. 2.



Рис. 2. Динамика интегрального показателя ЭБ ЖД

В качестве независимых переменных данной модели рассмотрены индекс интенсивности перевозок пассажиров железной дорогой (X2) и индекс интенсивности перевозок грузов железной дорогой (X3). Оценка параметров модели осуществлена в ПП Statistica. На рис. 3 представлены результаты анализа.

Согласно данным рис. 3 модель зависимости интегрального показателя ЭБ ЖД от индекса интенсивности перевозок пассажиров и индекса интенсивности перевозок грузов железной дорогой имеет вид:

$$Y = \exp(-3,0198 + (-165,43) \times x_2 + (164,563) \times x_3) / (1 + \exp(-3,0198 + (-165,43) \times x_2 + (164,563) \times x_3)).$$

		Модель: Логистическая регрессия Число 0: 4 1: 7 (Таблица данных1)		
		Зав. пер.: у Потери: Максимум правдоподобия		
		Итоговые потери: ,891959046 Хи2(2)=12,637 р=,00181		
N=11		B0	x2	x3
Оценка		-3,01984	-165,429	164,5626
Отн.Шансов(ед. изм.)		0,04881	0,000	
Отн.Шансов(размах)			0,000	

Рис. 3. Окно результатов анализа по логит-модели

Расчетное значение статистики χ^2 больше табличного (для $k = 2$, $\alpha = 0,05$, $\chi^2 = 5,99$), следовательно, модель является адекватной и пригодна для прогноза.

Научн. рук. Чернова Н. Л.

Литература: 1. Экономика железнодорожного транспорта : учебник для вузов ж/д транспорта / Н. П. Терешина, В. Г. Галабурда, М. Ф. Трихунков и др. ; под ред. Н. П. Терешиной, Б. М. Лапидуса, М. Ф. Трихункова. – М. : УМЦ ЖДТ, 2006. 2. Железные дороги. Общий курс / М. М. Филиппов, М. М. Уздин, Ю. И. Ефименко и др. ; под ред. М. М. Уздина. – М. : Транспорт, 1991. – 295 с. 3. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие). – М. : ЗАО Бизнес-школа "Интел-синтез", 1997. – 270 с. 4. Забродский В. А. Собственность, экономическая безопасность и государство / Забродский В. А., Кизим Н. А. – Х. : АО "Бизнес Информ", 1997. – 96 с. 5. Акимов В. Сравнительная оценка безопасности регионов по статистическим данным / Акимов В., Потапов Б. // Проблемы безопасности при чрезвычайных ситуациях. – М. : ВИНТИ, 1998. – № 11. – С. 39–54. 6. Степаненко А. Оценка экономической безопасности Украины и ее регионов / Степаненко А., Герасимов Н. // Региональная экономика. – 2002. – № 2. – С. 39–54. 7. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: оценка, анализ, прогнозирование : монография / Пономаренко В. С., Клебанова Т. С., Чернова Н. Л. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2004. – 144 с.

УДК 330.43:005.334.4

Артюшенко Д. С.

Магістр 2 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТА САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто основні теоретичні аспекти антикризового управління підприємством та фінансової санації підприємства, запропоновано комплекс моделей, алгоритмів і механізмів антикризового управління та санації підприємства, проведено аналіз сильних та слабких сторін розглянутих моделей.

© Артюшенко Д. С., 2012

Аннотация. Рассмотрены основные теоретические аспекты антикризисного управления предприятием и финансовой санации предприятия, предложен комплекс моделей, алгоритмов и механизмов антикризисного управления и санации предприятия, проведен анализ сильных и слабых сторон рассмотренных моделей.

Annotation. The main theoretical aspects of a company crisis management and financial rehabilitation are described, a set of models, algorithms and mechanisms for a company crisis management and remediation are proposed, the strengths and weaknesses of these models are analysed.

Ключові слова: антикризове управління, санація, модель, управлінське рішення, особа, яка приймає рішення.

У даний час в українській економіці ключовою проблемою є криза неплатежів, і більшу половину українських підприємств слід було вже давно оголосити банкрутами, а отримані кошти перерозподілити на користь ефективних виробництв, що, безсумнівно, сприяло б оздоровленню українського ринку.

Тому в умовах масової неплатоспроможності українських суб'єктів господарювання особливе значення мають заходи щодо запобігання кризових ситуацій, а також заходи, спрямовані на відновлення платоспроможності підприємства і стабілізацію його фінансового стану.

На сьогоднішній день проблемою антикризового управління та санації підприємств займаються багато вчених, а саме Беляєв С. Г., Градов А. П., Дацій О. І., Коротков Е. М., Кошкін В. І., Крижанівський В. Г., Кузін Б. І., Мінаєв Е. С., Панагушин В. П., Плиса В. Й., Салига С. Я., Таль Г. К. та ін. Незважаючи на наявність численних робіт з даної тематики, більшість з них абстрактні та представлені лише у вигляді різноманітних алгоритмів та механізмів.

Метою даної роботи є дослідження та виділення недоліків існуючих підходів до антикризового управління, санації підприємства та прийняття управлінського рішення.

Розглянемо найпоширеніші моделі та алгоритми антикризового управління та санації підприємства.

Плиса В. Й. [1] пропонує таку модель процесу прийняття антикризового управлінського рішення (рис. 1).



Рис. 1. Модель процесу прийняття антикризового управлінського рішення

Коротков Е. М. [2] пропонує модель розробки управлінських рішень в антикризовому управлінні (рис. 2).

Дана технологія включає в себе основні етапи розробки управлінських рішень, а саме: збір інформації, аналіз кризової ситуації, визначення доцільності антикризового управління.

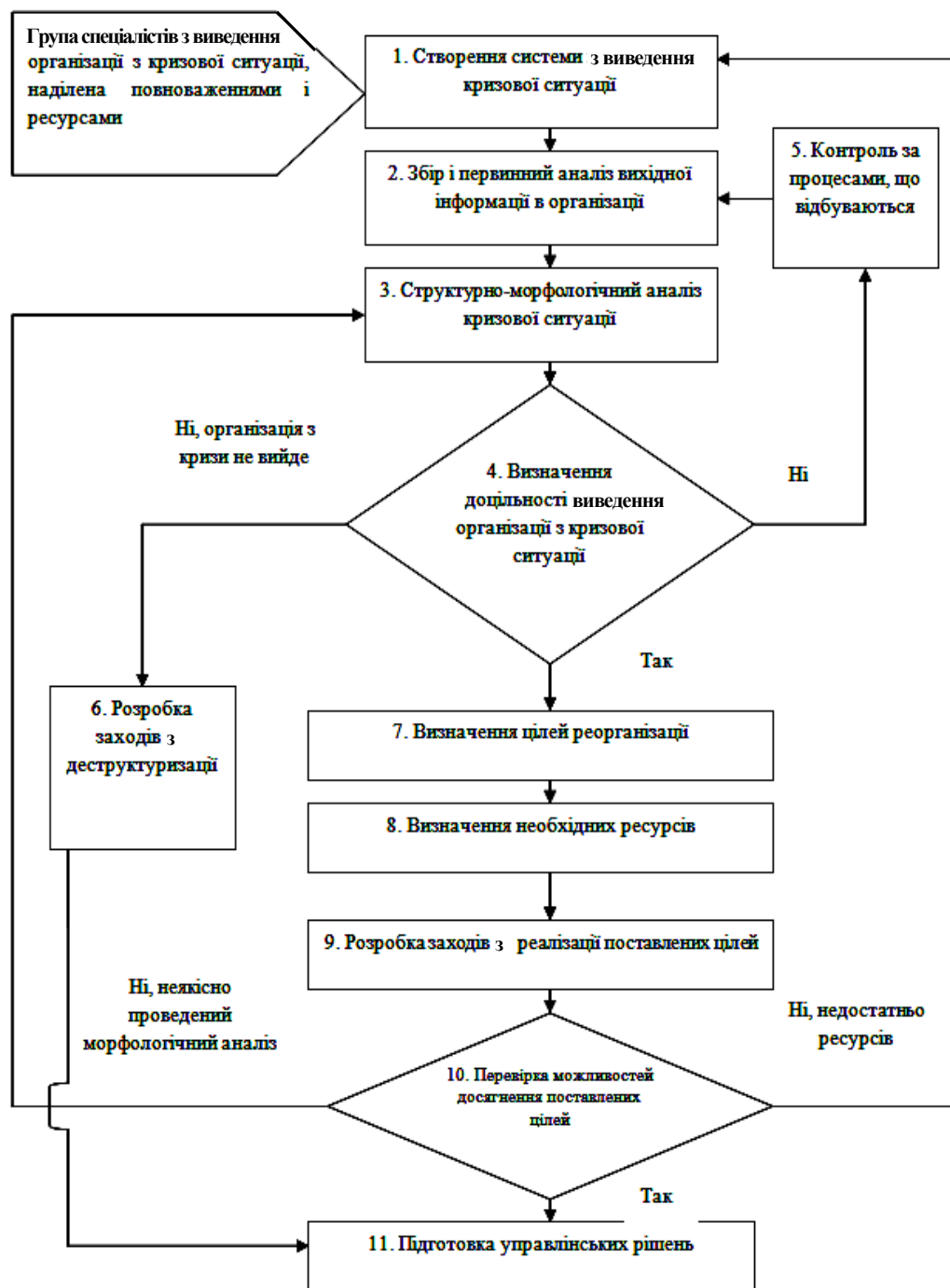


Рис. 2. Модель розробки управлінських рішень в антикризовому управлінні

Інший підхід пропонують Крижанівський В. Г., Лаленков В. І., Лютер В. І. [3]. Вони розглядають алгоритм вибору методів фінансового оздоровлення підприємства (рис. 3).

Даний алгоритм відображає процес вибору загальних, оперативних чи довгострокових методів фінансового оздоровлення.

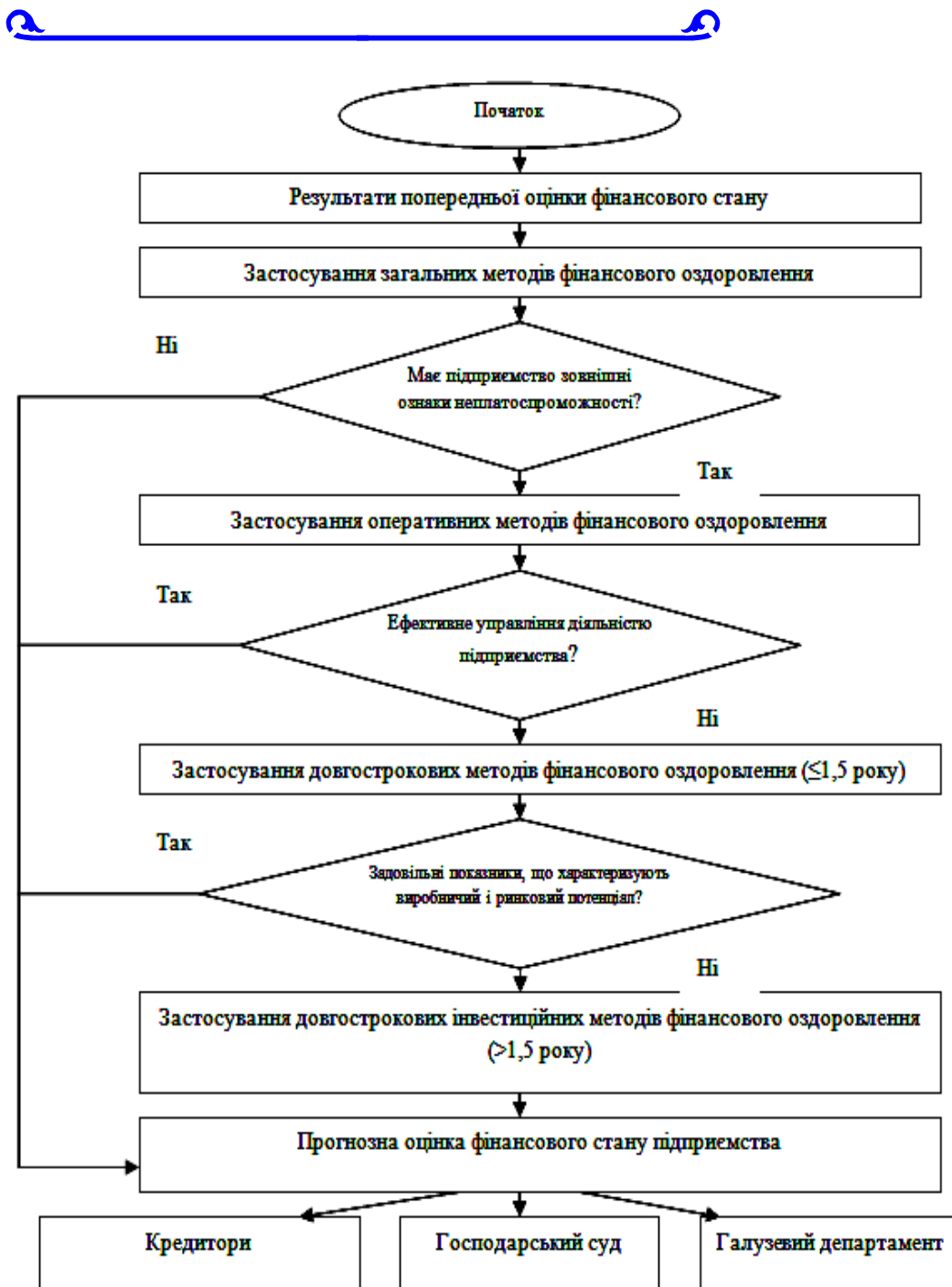


Рис. 3. Алгоритм вибору методів фінансового оздоровлення підприємства

Наведені моделі, алгоритми та механізми дозволяють:
виявити наявність чи відсутність фінансової кризи на підприємстві;
проаналізувати причини та фактори виникнення кризового стану;
прийняти обґрунтоване рішення щодо ліквідації або санації кризового підприємства;
У той же час розглянуті моделі:
дозволяють розробити лише алгоритм та напрям дій для особи, яка приймає рішення, і не
спираються на кількісні показники;
не мають заходів щодо профілактики виникнення кризового стану на підприємстві;
не мають математичного апарату антикризового управління.

Отже, можна зробити висновок, що на сьогоднішній день не існує чіткого підходу до математичного обґрунтування проблеми антикризового управління підприємством, усі існуючі моделі представлені лише у вигляді алгоритму та напряду дій для особи, яка приймає рішення.

Наук. керієн. Нікіфорова О. В.

Література: 1. Плиса В. Й. Антикризове управління фінансовою стійкістю підприємства / Плиса В. Й. // Наук. вісн. Волинськ. держ. ун-ту ім. Лесі Українки. Сер. : Економічні науки. – 2002. – № 2. – С. 330–337.
2. Коротков Э. М. Антикризисное управление : учебник / Э. М. Коротков. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 432 с.
3. Антикризисное управление : учебн. пособ. для технических вузов / Крижановский В. Г., Лапенков В. И., Лютер В. И. и др. – М. : ПРИОР, 1998. – 432 с.

УДК 336.717.061

Пімонова Г. В.

Магістр 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛІ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Анотація. Розглянуто основні підходи до оцінки кредитоспроможності фізичних та юридичних осіб, запропоновано моделі оцінки кредитоспроможності на основі методів математичної статистики, штучного інтелекту, класичної методики Дюрана та рейтингової моделі "Сбербанку Росії".

Аннотация. Рассмотрены основные подходы к оценке кредитоспособности физических и юридических лиц, предложены модели оценки кредитоспособности на основе методов математической статистики, искусственного интеллекта, классической методики Дюрана и рейтинговой модели "Сбербанка России".

Annotation. The basic approaches to the assessment of the creditworthiness of individuals and legal entities are considered, the models of the credit assessment based on statistical techniques, artificial intelligence, Duran classical technique and rating model of "Sberbank Rossii" are proposed.

Ключові слова: кредитоспроможність, оцінка кредитоспроможності, кредитний скоринг, модель, методика, модель нечіткого висновку, модуль оцінки кредитоспроможності.

Об'єми наданих банками кредитів в останні роки мають тенденцію до зростання. На 01.01.2012 р. вони становили 825 320 млн грн. Відповідно до офіційної статистики Національного банку України, на сьогодні частка проблемних кредитів в активах банків становить 11,1 % від загальної суми виданих, однак експерти стверджують, що насправді відсоток проблемних кредитів у кредитних портфелях банків ще вищий – до 22 % – і має тенденцію до зростання [1]. Тому на даний час проблема своєчасного повернення кредитів актуальна для більшості банківських установ. Рішення даної проблеми значною мірою залежить від якості оцінки кредитоспроможності потенційних позичальників.

Слід розглянути основні підходи до оцінки кредитоспроможності фізичних та юридичних осіб.

Основними методами визначення кредитоспроможності фізичних осіб є: оцінка на основі фінансових показників платоспроможності, що широко використовується вітчизняними банками; аналіз кредитної історії та скорингова оцінка, що набули поширення серед американських та європейських банків. При чому саме скорингові методи експерти на даний час вважають найбільш успішним прикладом застосування економіко-математичних моделей у бізнесі.

Оцінка кредитоспроможності юридичної особи, як правило, відбувається в 2 етапи – це якісний аналіз, що становить збір інформації про позичальника та аналіз даних, що не можуть бути виражені в кількісних показниках (наприклад, репутація фірми), та фінансовий аналіз.

Виділяють 5 груп фінансових коефіцієнтів, що використовуються для аналізу: ліквідності, ефективності та оборотності, фінансового левериджу, прибутковості, обслуговування боргу.

© Пімонова Г. В., 2012



Вибір показників визначається особливостями клієнтури банку, можливими причинами фінансових утруднень, кредитною політикою банку та ін.

Скоринг-моделі при кредитуванні юридичних осіб поширені не настільки широко, як у споживчому кредиті. Це пов'язано з тим, що для розробки моделі важко набрати достатню кількість компаній, подібних одна до одної за розміром, оборотом, секторами економіки.

Відповідно до аналізу літератури з даної теми була побудована концептуальна схема дослідження моделювання оцінки кредитоспроможності позичальників банку (рис. 1).

Для оцінки кредитоспроможності фізичних осіб запропоновано моделі кредитного скорингу, для побудови яких обрано методи математичної статистики та штучного інтелекту. Зокрема, на основі цих методів здійснюється побудова моделей логіт- і пробіт-регресій, що є лідерами серед скорингових моделей на даний час, реалізація дерева класифікації, а також відбувається навчання нейронної мережі.

Усі вищеперераховані моделі для оцінки кредитоспроможності фізичних осіб будуються на основі даних кредитних історій клієнтів-позичальників.

Оцінка кредитоспроможності юридичних осіб здійснюється на основі відомих класичної методики Д. Дюрана та рейтингової моделі "Сбербанку Росії", що ефективно застосовується банком довгий час, хоч і має безліч модифікацій.

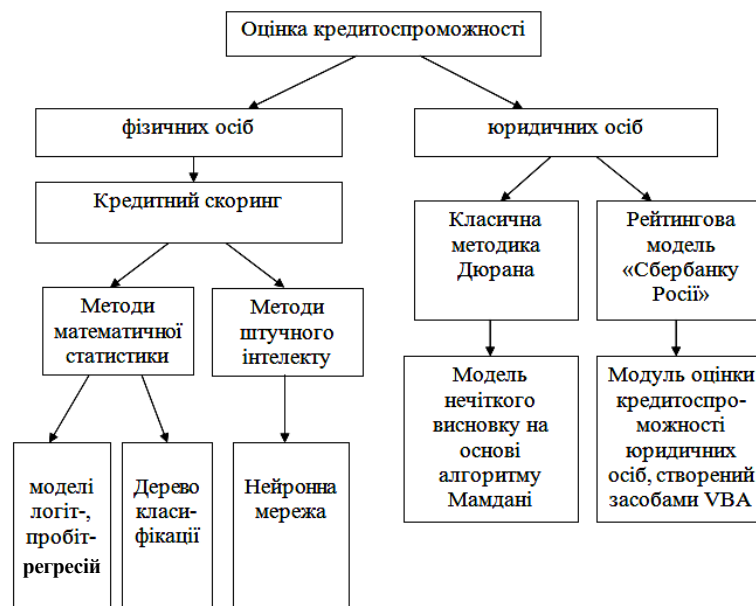


Рис. 1. Концептуальна схема моделювання оцінки кредитоспроможності позичальників банку

Модель кредитного скорингу для оцінки кредитоспроможності фізичних осіб на основі дерева класифікації є суто розвідувальним інструментом аналізу поряд із застосуванням традиційних методів. Дана модель і її характеристики підтверджують наявність закономірностей між даними кредитної заявки та результатом кредитної угоди.

У ході експериментів з моделями логіт- і пробіт-регресій були відібрані найбільш значимі факторні ознаки, а саме: сімейний стан – b , кількість утриманців – i , сукупний дохід (помісячні показники) – d , обов'язкові щомісячні платежі за іншими борговими зобов'язаннями позичальника – do , сума щомісячного платежу за кредитом – $plat$.

Таким чином, побудовані моделі мають вигляд:

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-(-5,93 + 2,06b - 1,71i + 0,006d - 0,009do - 0,009plat)}}$$

$$P_i = F(-3,42 + 1,26b - 0,96i + 0,003d - 0,005do - 0,005plat)$$

При розробці нейронної мережі для прийняття рішення щодо видачі кредиту фізичній особі була прийнята допустима похибка, рівна 0,0005.

Структура нейронної мережі – двошаровий перцептрон. Активаційною функцією обрана сигмоїдна, що найчастіше застосовується для рішення подібних задач. Число елементів у прихованому шарі розраховано за формулами (1) – (2), що є наслідком з теорем Арнольда – Колмогорова – Хехт – Нільсена і дорівнює 7.



$$\frac{N_y Q}{1 + \log_2(Q)} \leq N_w \leq N_y \left(\frac{Q}{N_x} + 1 \right) \cdot (N_x + N_y + 1) + N_y, \quad (1)$$

де N_y – розмірність вихідного сигналу;
 Q – кількість елементів множини навчальних прикладів;
 N_w – необхідна кількість синаптичних зв'язків;
 N_x – розмірність вхідного сигналу.

$$N = \frac{N_w}{N_x + N_y}, \quad (2)$$

де N – число нейронів прихованого шару двохшарового перцептрона [3].

Кількість правильно класифікованих випадків за даною моделлю складає 99 із 101. При чому апробація результатів моделювання на тестовій підмножині, що не використовувалась для навчання мережі, не привела до значних відхилень у результатах, що свідчить про високу якість моделі.

Класична методика Д. Дюрана, що дозволяє на основі 3-х фінансових показників діяльності (коефіцієнта поточної ліквідності, фінансової незалежності, рентабельності сукупного капіталу) віднести позичальника до 1-го з 5-ти класів кредитоспроможності. На базі даної методики побудована модель нечіткого висновку. Перевагами використання нечіткої логіки для побудови моделей оцінки кредитоспроможності є: можливість оперувати нечіткими вхідними даними, які не можна задати однозначно (не для всіх фінансових коефіцієнтів існують загальноприйняті чіткі межі оптимальності); зменшення затрат часу на моделювання, що робить такі системи здатними швидко адаптуватися до змін в економічному середовищі.

Крім класичної методики оцінки кредитоспроможності юридичних осіб Д. Дюрана, розглянуто рейтингову модель "Сбербанку Росії". На її основі створено програмний модуль засобами VBA, що наведений на рис. 3. Той факт, що дана модель реалізована в середовищі Excel, надає широкі можливості додаткового аналізу фінансового стану позичальника, у тому числі в динаміці, не вдаючись до інших програмних засобів.

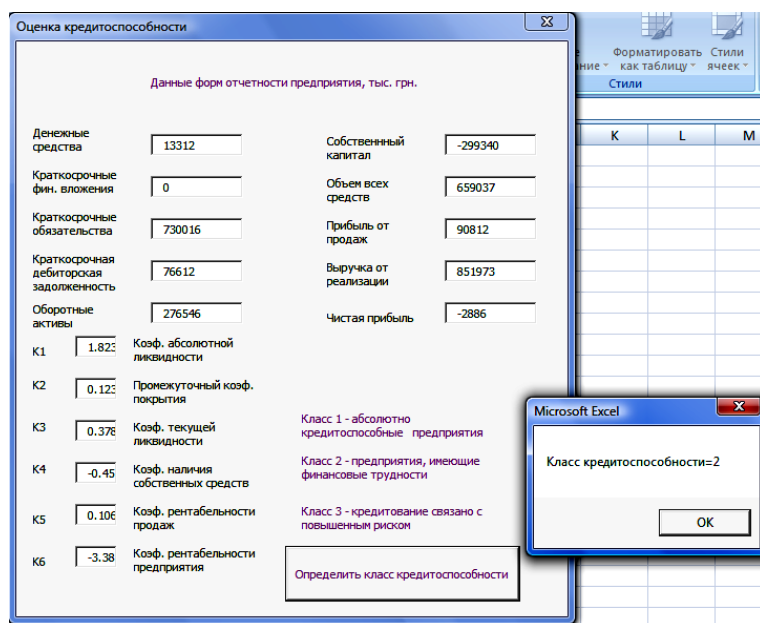


Рис. 3. Модуль оцінки кредитоспроможності юридичних осіб на основі рейтингової моделі "Сбербанку Росії"

Усі наведені моделі дозволяють оперативно приймати зважені рішення щодо видачі кредиту і можуть мати практичне використання.

Наук. керівн. Ястребова Г. С.

Література: 1. Динаміка фінансового стану банків України на 1 січня 2012 року // Вісник НБУ. – 2012. – № 2. – С. 44. 2. Невмержицький Є. І. Сучасні інструменти оцінки кредитних ризиків з використанням продуктів кредитного бюро [Електронний ресурс] / Невмержицький Є. І. // Ефективна економіка. – 24.05.2010. – Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua>. 3. Ясницкий Л. Н. Проектирование перцептронов [Электронный ресурс] / Ясницкий Л. Н. – Режим доступа : <http://inf.1september.ru/article.php?ID=200902304>.

Магістр 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА

Аннотация. Рассмотрены основные методы оценки конкурентоспособности банка, представлена модель для оценки конкурентоспособности банков, с помощью которой возможно построить рейтинговую таблицу банков.

Анотація. Розглянуто основні методи оцінки конкурентоспроможності банку, подано модель для оцінки конкурентоспроможності банків, за допомогою якої можливо побудувати рейтингову таблицю банків.

Annotation. This article deals with the basic methods of the assessment of bank's competitiveness; a model for the assessment of banks' competitiveness, due to which the rating table of banks can be built, is presented.

Ключевые слова: оценка конкурентоспособности, рейтинг, банк, конкурентоспособность, банковская конкуренция, активы, капитал, интегральный показатель оценки конкурентоспособности банка.

Целью функционирования любого банка является максимальное получение прибыли, для этого необходимо привлечь для пользования своими услугами максимальное количество потребителей банковских услуг. На это направлена вся банковская деятельность. Одним из возможных способов оценки банковской конкурентоспособности является построение рейтинговых таблиц по объему капитала банков.

Актуальность выбранной темы исследования заключается в том, что для улучшения и стабильного функционирования банковских структур необходимо проводить мероприятия для стабильного формирования капитала банка и его роста, что повышает его конкурентоспособность, прибыльность и надежность.

Банковская конкуренция – экономический процесс взаимодействия и соперничества кредитных организаций и других участников финансового рынка, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг с целью максимально полного удовлетворения разнообразных потребностей клиентов и получения наибольшей прибыли [1].

Банковскую конкуренцию следует рассматривать как разновидность конкуренции вообще, при этом, учитывая специфические особенности рынка банковских услуг, закономерностей развития банковской системы в целом [2].

Сферой банковской конкуренции является банковский рынок, который представляет собой совокупность рынков сбыта банковских услуг. Его специфика заключается в том, что это очень сложное образование, имеющее весьма широкие границы и состоящее из множества элементов [3].

Для построения рейтинговой таблицы использовались показатели следующих банков:

1. Фольксбанк.
2. Уникредит Банк.
3. Проминвестбанк.
4. Банк Ренесанс Капитал.
5. Эксперсс-Банк.
6. ТАСкомбанк.
7. Брокбизнесбанк.
8. Астра банк.
9. Прокредит Банк.
10. Укрбизнесбанк.

Для получения конкретных данных необходимо использовать следующие методы оценки конкурентоспособности банковских структур:

1. Оценка надежности банков – проблема, актуальная как для клиентов, активно работающих с банковскими структурами, так и для самих банков, которым необходимо оценивать своих партнеров. В качестве показателя данного критерия используется оценка экспертов, полученная в ходе опроса.

2. Одним из методов оценки конкурентоспособности банков является оценка банка по размеру активов. В качестве показателя используется размер активов банка.

3. Метод оценки за размером капитала банка. Капитал банка представляет собой совокупность различных по назначению полностью оплаченных элементов, обеспечивающих экономическую самостоятельность, стабильность и устойчивую работу банка, и их способность выполнять роль страхового фонда для покрытия непредвиденных убытков, возникающих в процессе деятельности банка, позволяя тем самым банку продолжать проведение текущих операций в случае их появления. Таким образом размер капитала банка является одним из методов для оценки конкурентоспособности банка, потому что потребители банковских услуг заинтересованы в надежности банка и гарантированной выплате денежных средств. В качестве показателя данного критерия используется размер капитала банка.

4. Финансовый результат деятельности банков. В качестве данного показателя используется размер прибыли банка.

Модель для получения рейтинговой оценки банка имеет вид:

$$F = \alpha_1 \times R_1 + \alpha_2 \times R_2 + \alpha_3 \times R_3 + \alpha_4 \times R_4,$$

где R_1 – оценка надежности банка, экспертам было предложено выставление баллов то 1 до 5;

R_2 – размер активов банка;

R_3 – размер капитала;

R_4 – финансовый результат деятельности банка;

α_i – весовые коэффициенты, полученные экспертными методами оценивания, в данной модели они равны;

α_1 – вес оценки надежности банка в модели равен 0,33;

α_2 – весовой коэффициент для размера активов банка равен 0,33;

α_3 – весовой коэффициент для размера капитала равен 0,167;

α_4 – весовой коэффициент финансового результата равен 0,167.

Данные показатели представлены на рис. 1.

	1 Название	2 Оценка надежности	3 Размер активов банка (млн.грн.)	4 Размер капитала (млн.грн.)	5 Финансовый результат (млн.грн.)
1	ФОЛЬКСБАНК	3	2944,21	567,05	38,232
2	УНКРЕДИТ БАНК*	4	6555,81	915,02	36,954
3	ПРОМІНВЕСТБАНК*	4	38160,93	5323,199	29,977
4	БАНК РЕНЕСАНС КАПІТАЛ	2	745,12	290,473	27,818
5	ЭКСПРЕС-БАНК	3	2660,78	402,996	27,537
6	ТАСкомбанк	2	2395,75	265,004	27,139
7	БРОКБІЗНЕСБАНК	3	18940,27	2846,347	22,848
8	АСТРА БАНК*	2	1727,4	1094,081	22,845
9	ПРОКРЕДИТ БАНК*	3	2404,82	382,765	22,329
10	УКРБІЗНЕСБАНК	2	3122,31	2846,347	20,965

Рис. 1. Показатели деятельности банков

После проведения стандартизации данных рейтинговая таблица банков имеет вид (рис. 2):

Название:	Оценка надежности:	Размер активов (млн.грн.):	Размер капитала (млн.грн.):	Финансовый результат (млн.грн.):	Оценка:
ПРОМІНВЕСТБАНК	4	2,54792049	2,2952214	0,385786177	2,6
УНКРЕДИТ БАНК*	4	-0,118972245	-0,346577059	1,549684022	1,5
БРОКБІЗНЕСБАНК	3	0,926049144	0,810857041	-0,803468193	1,3
ФОЛЬКСБАНК	3	-0,423725076	-0,555113647	1,762879012	1,1
ЭКСПРЕС-БАНК	3	-0,447641372	-0,653430345	-0,021252771	0,7
ПРОКРЕДИТ БАНК*	3	-0,469239704	-0,665554677	-0,890047379	0,6
УКРБІЗНЕСБАНК	2	-0,408696701	0,810857041	-1,117588823	0,5
ТАСкомбанк	2	-0,470005046	-0,736128224	-0,087646829	0,4
БАНК РЕНЕСАНС К	2	-0,609287958	-0,720864787	0,025623435	0,3
АСТРА БАНК*	2	-0,526401533	-0,239266744	-0,80396865	0,3

Рис. 2. Рейтинговая таблица банков



Необходимо осуществлять постоянный контроль за деятельностью банка с целью улучшения показателей его деятельности, что даст возможность повысить конкурентоспособность банка в будущем.

Предложенный практический подход к оценки конкурентоспособности банка на основании построения интегрального показателя дает возможность получить рейтинговую оценку банка, а также предоставляет информацию для определения приоритетов банка и их деятельности.

Научн. рук. Милевский С. В.

Литература: 1. Богданкевич О. А. Организация деятельности коммерческих банков : учебн. пособ. / Богданкевич О. А. – К. : ТетраСистемс, 2011. – 144 с. 2. Кудашева Ю. С. Оценка конкурентоспособности коммерческих банков / Ю. С. Кудашева // Деньги и кредит. – К. : Атика, 2006. – 417 с. 3. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / под ред. О. И. Лаврушина. – М. : Юрист, 2002. – 367 с. 4. Асоціація українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aub.org.ua>.

Семенський М. В.

УДК 65.011.47

Магістр 2 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто основні фактори економічної безпеки підприємства, виділено найсуттєвіші ознаки її оцінки. Викладено головні напрями побудови концепції економічної безпеки підприємства. Запропоновано базис для побудови інформаційної моделі оцінки економічної безпеки підприємства.

Аннотация. Рассмотрены основные факторы экономической безопасности предприятия, выделены наиболее существенные направления ее оценки. Изложены главные признаки построения концепции экономической безопасности предприятия. Предложен базис для построения информационной модели оценки экономической безопасности предприятия.

Annotation. The main factors of economic security were considered, the most essential areas of its evaluation were investigated. The article deals with the main construction issues of concept of enterprise economic security. The basis for information model of assessment of enterprise economic security was provided.

Ключові слова: концепція, навколишнє середовище, економічна безпека підприємства, загроза.

У наш час економічна безпека держави є важливим аспектом, який визначає напрями та розвиток вітчизняної економіки. Але щоб забезпечити безпеку держави, перш за все, необхідно турбуватися про безпеку складових. Основною з цих складових є економічна безпека підприємства.

Економічна безпека підприємства, його незалежність та недопущення скоочування в зону критичного ризику можуть бути гарантовані, якщо будуть визначені найважливіші стратегічні напрями, гарантовані безпеки бізнесу, побудована чітка логічна схема своєчасного виявлення і ліквідації можливих небезпек і загроз, зменшення наслідків господарського ризику. Для створення надійної системи безпеки підприємства необхідно провести комплекс підготовчих заходів та об'єктивно оцінити ситуацію, в якій знаходиться підприємство.

Перш за все, необхідно вивчити навколишнє середовище на макро- та регіональному рівнях, а також на рівні партнерів і конкурентів. Це політична і соціально-економічна ситуації в країні та регіоні, передбачуваність поведінки владних структур та напрями проведеної ними політики, стан правової бази, наявність матеріально-сировинних, енергетичних і трудових ресурсів, криміногенна ситуація, стан ринкового середовища: наявність необхідних ресурсів, ринків збуту і т. д. Особлива увага повинна приділятися вивченню партнерів по ділових зв'язках, їх платоспроможності, діловому реноме.

Метою дослідження є побудова інформаційної моделі економічної безпеки підприємства. Для вирішення мети нами пропонується концептуальна схема оцінки економічної безпеки для підтримки належного рівня безпеки підприємства та запобігання критичних ситуацій.

На підготовчому етапі вивчається не тільки навколишнє середовище, а й стан самого підприємства. Причому чим повніше і детальніше буде інформація, тим більше можливостей для об'єктивно обґрунтованого управлінського рішення щодо створення надійної системи безпеки.

На основі отриманої великої інформації розробляється концепція економічної безпеки підприємства. Концепція економічної безпеки підприємства є системою поглядів, ідей, цільових установок, пронизаних єдиним задумом, на проблему безпеки основних об'єктів безпеки підприємства, а також систему заходів, шляхів, напрямів досягнення поставлених цілей і створення сприятливих умов для досягнення цілей бізнесу в умовах невизначеності, а також існування внутрішніх і зовнішніх загроз [1].

Концепція – це принципова позиція, задум, система поглядів, вимог і умов організації заходів безпеки на різних етапах і рівнях виробничої діяльності, логічна схема (програма) функціонування системи безпеки підприємства.

Концептуальна схема оцінки економічної безпеки підприємства містить блоки, зображені на рисунку.



Рис. Концептуальна схема економічної безпеки підприємства

У першому блоці визначаємо стан навколишнього середовища, проводимо аналіз стану підприємства, його ресурсного потенціалу, ступеня захищеності об'єктів безпеки, надійності кадрового потенціалу, стану його функціональних складових: фінансової, кадрової та інтелектуальної, правової, інформаційної, техніко-технологічної, екологічної, силової та ін., виявляємо потенційні небезпеки та загрози, а також визначаємо причини і фактори їх зародження, прогнозуємо негативні наслідки їх можливого впливу та формулюємо загальну проблемну ситуацію.

До другого блоку варто віднести такі функції, як формулювання політики та стратегії безпеки підприємства, визначення мети та постановки завдань для її досягнення.

У третьому блоці побудова системи економічної безпеки буде заключатися в формулюванні її функцій, визначенні об'єктів безпеки та аналізі стану їх захищеності, розробці механізмів забезпечення безпеки, створенні оргструктури управління системою безпеки підприємства.

У наступному блоці визначаємо основні критерії та показники стану економічної безпеки, обираємо методи її оцінки та аналізу, виокремлюємо головні модулі дослідження стану безпеки.

П'ятий блок присвячений розрахунку необхідної кількості матеріально-технічних, енергетичних та інших ресурсів, визначенню необхідної кількості людських ресурсів і витрат на їх утримання і стимулювання праці, визначенню фінансових витрат, необхідних для забезпечення безпеки підприємства, зіставленню необхідних витрат з можливим збитком від впливу небезпек і загроз.

У шостому блоці при розробці заходів щодо реалізації основних положень концепції необхідно визначити умови для реалізації концепції, розробити стратегічний план, а також план структурних підрозділів безпеки у вирішенні завдань відносно концепції, проводити контроль за ефективністю виконання основних положень концепції економічної безпеки, а також розвивати систему безпеки підприємства, постійно адаптовувати її до умов, що змінюються, вдосконалювати форми і методи її роботи.



У заключному сьомому блоці перевіримо відповідність концепції, сформульованих у ній цілей і завдань створеної системи безпеки реальним і потенційним загрозам і небезпекам, ступінь достатності виділених ресурсів для реалізації концепції, здатність служби безпеки вирішити поставлені перед нею завдання, ефективність (економічна, виробничо-технічна, екологічна та інші) реалізації концепції економічної безпеки підприємства.

Таким чином, запропонована концептуальна схема, яка є базою інформаційної моделі, дозволить підприємству при виникненні проблемної ситуації створити ряд заходів із мінімізації втрат та наслідків дії загроз безпеці, а також провести заходи із запобігання виникнення таких ситуацій у майбутньому.

Наук. керівн. Чаговець Л. О.

Література: 1. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент : експрес-курс / Филипп Котлер ; пер. с англ. ; под ред. С. Г. Божук. – [2-е изд]. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с. 2. Тонєва К. В. Модель планування рекламної кампанії підприємства / Тонєва К. В. // Комунальне господарство міст : науково-технічний збірник. – К. : Техніка, 2004. – Вип. 56. – С. 132. 3. Ромат С. Державне управління рекламною діяльністю: досвід моделювання / Ромат С. // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2003. – Вип. 3 (15). – С. 97–110.

Снурникова Е. А.

УДК 336.228.34

Магістр 2 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПОВЕДЕНИЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА

Аннотация. Рассмотрены особенности моделирования поведения налогоплательщика. Представлена общая схема поведения налогоплательщика. Разработана концептуальная модель поведения налогоплательщика с учетом ряда факторов, влияющих на размер отчислений в бюджет, на примере уплаты налога на прибыль.

Анотація. Розглянуто особливості моделювання поведінки платника податків. Наведено загальну схему поведінки платника податків. Розроблено концептуальну модель поведінки платника податків з урахуванням ряду факторів, що впливають на розмір відрахувань до бюджету, на прикладі сплати податку на прибуток.

Annotation. The features of modeling the behavior of the taxpayer were considered. The general scheme of taxpayer's behavior was provided. The conceptual model of taxpayer's behavior, taking into account a number of factors that affect the amount of contributions to the budget, on the example of paying income tax, was developed.

Ключевые слова: моделирование, налоговое поведение, уклонение, теневая экономика.

Главной целью предприятия является извлечение максимально возможной прибыли из своей деятельности. Некоторые фирмы для этого ищут законные пути максимизации своих доходов, а другие – уходят в теневой сектор.

В структуре теневой экономики чаще всего выделяют 4 сегмента:

легальный "светлый", пользующийся несовершенством действующего законодательства;

полулегальный "темный", в котором субъекты узаконенной деятельности уклоняются от уплаты налогов;

неофициальный "серый", в который входят незарегистрированные формы предпринимательства;

подпольный "черный", связанный с прямыми нарушениями действующего законодательства.

Основной побудительный мотив деятельности предприятий в теневом секторе – стремление уклониться от налогообложения и стремление к получению сверхприбылей [1].

Проблема уклонения от налогов и исследование поведения налогоплательщиков является актуальной, особенно в Украине. Согласно расчетам австрийского экономиста Ф. Шнайдера, уровень теневой экономики в Украине составляет 52,8 % от ВВП [2].

© Снурникова Е. А., 2012

Большинство моделей налогового поведения представляют собой оптимизационные задачи выбора, которые при формировании критерия опираются на теорию ожидаемой полезности. Основные вопросы, которые исследовались с помощью этих моделей, относятся к анализу влияния параметров налогообложения и контроля на соотношение декларируемого и недекларируемого (теневого) дохода. Модели различаются степенью детализации видов обложения, способами начисления налогов и штрафов, учетом затрат тенизации дохода [3].

Обобщенная схема поведения налогоплательщика на примере налога на прибыль представлена на рис. 1.

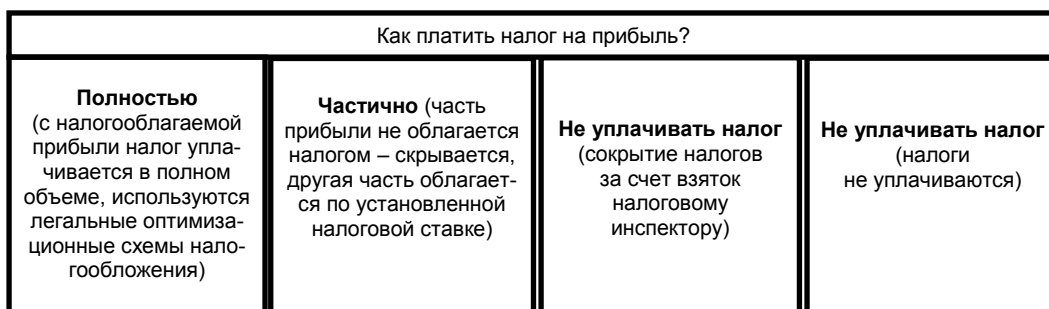


Рис. 1. Обобщенная схема поведения налогоплательщика

Рассмотрим подробнее каждый случай, так как в каждой ситуации необходимо учитывать определенные аспекты.

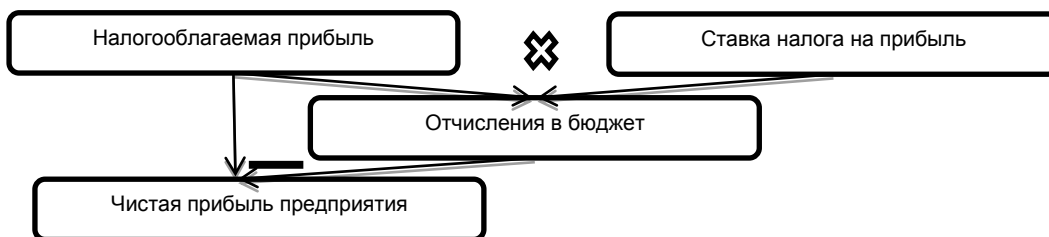


Рис. 2. Уплата налога

1. Уплата налогов в полном объеме (рис. 2).

Прибыль предприятия облагается по ставке налога, определенная сумма отчисляется в бюджет, а чистая прибыль рассчитывается после уплаты налога.

2. Частичная уплата налогов (рис. 3).

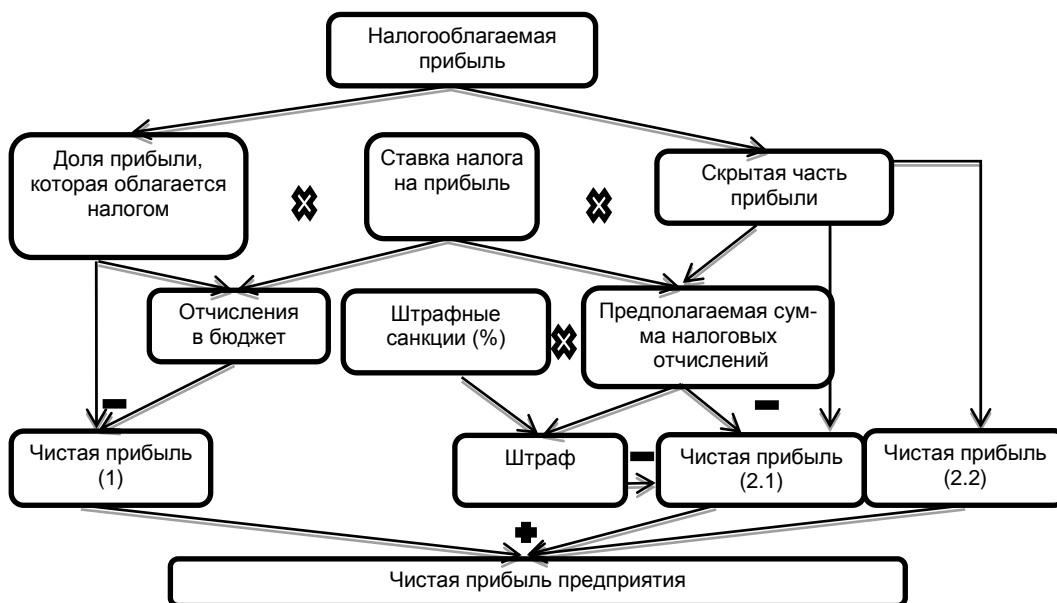


Рис. 3. Сокрытие части дохода



В данном случае необходимо учитывать вероятность разоблачения сокрытия налогов. Таким образом, чистая прибыль предприятия будет состоять из двух частей: первая – полученная в результате уплаты налогов (чистая прибыль (1)), вторая – может быть равна скрытой части прибыли, в случае, если налоговая инспекция не разоблачила уклонение от уплаты (2.2), в противном случае вторая составляющая чистого дохода будет рассчитана с учетом уплаты штрафов (2.1).

Размер штрафа зависит от суммы неуплаченного налога, которая облагается соответствующим процентом штрафной санкции.

3. Неуплата налогов (сокрытие налогов за счет взяток налоговому инспектору) (рис. 4).

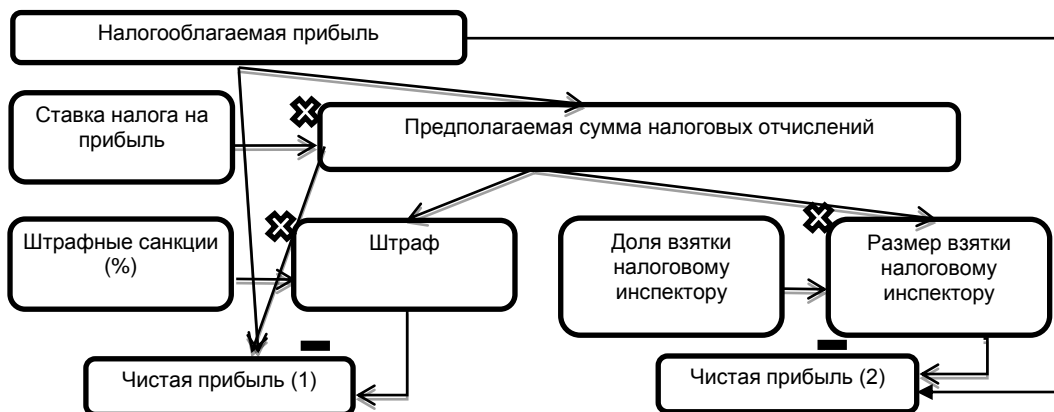


Рис. 4. Неуплата налогов

В данном случае в бюджет страны предприятие ничего не отчисляет. Однако нельзя исключать вероятность как начисления штрафов за уклонение, так и факта коррупции, когда инспектор получает взятку от налогоплательщика и скрывает тот факт, что налог не отчисляется.

Чистая прибыль предприятия зависит от вероятности разоблачения сокрытия налогов. То есть, если предприятие обязуют выплатить штраф, то чистая прибыль будет равна чистой прибыли (1), если нет, то чистой прибыли (2).

4. Полная неуплата налогов (рис. 5).

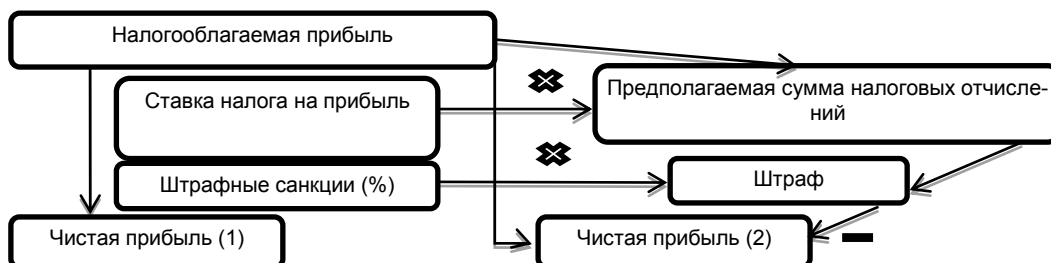


Рис. 5. Полная неуплата налогов

Чистая прибыль предприятия зависит исключительно от вероятности проверки и разоблачения налогоплательщика. При отсутствии проверок чистая прибыль предприятия равна чистой прибыли (1), а если проверка будет иметь место, то чистой прибыли (2).

Представленные выше схемы уплаты и сокрытия налогов должны учитывать выбор налогоплательщика, вероятность проведения проверок со стороны налоговой инспекции, размер штрафных санкций. Так же необходимо учитывать не только налог на прибыль, а и прочие налоговые отчисления предприятия, так как начисление штрафов отличается в зависимости от вида налога.

Научн. рук. Ястребова А. С.

Литература: 1. Озарина О. В. Основные тенденции развития теневой экономики в Украине [Электронный ресурс] / О. В. Озарина, А. Ю. Северина // Проблемы материальной культуры. – Экономические науки. – С. 119–122. – Режим доступа : <http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Cultnar/knp80/knp80-119-122.pdx>. 2. Тишук Т. А. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання : аналіт. доп. / Т. А. Тишук, М. Харазішвілі, О. В. Іванов ; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 96 с. 3. Меркулова Т. В. Оцінка впливу параметрів податкового контролю на раціональну поведінку платників податків / Меркулова Т. В., Капітанчук А. В. // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 4. – С. 127–140.

Магістр 2 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛИ КАНОНИЧЕСКИХ КОРРЕЛЯЦИЙ В ОЦЕНКЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНДИКАТОРОВ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Рассмотрены современные подходы к моделированию финансовой деятельности предприятия, функционирующего в условиях риска и неопределенности. Проанализированы особенности применения метода канонических корреляций для оценки взаимодействия индикаторов банкротства предприятия.

Анотація. Розглянуто сучасні підходи до моделювання фінансової діяльності підприємства, що функціонує в умовах ризику та невизначеності. Проаналізовано особливості застосування методу канонічних кореляцій для оцінки взаємодії індикаторів банкрутства підприємства.

Annotation. Modern approaches to the modeling of financial activity, operating in conditions of risk and uncertainty are considered. The features of the method of canonical correlations to assess the interaction of enterprise bankruptcy indicators are analysed.

Ключевые слова: банкротство, кризис, метод, канонические корреляции, переменные.

Современный этап развития экономики Украины характеризуется трансформационным кризисом экономики в целом, острыми кризисами отраслей народного хозяйства и отдельных предприятий. Негативные факторы, катаклизмы и трудности, сопровождающие реализацию реформ, обострили проблему платежеспособности и активизировали вопрос о предпосылках массового банкротства отечественных предприятий. Это требует принципиально новых подходов к системе управления предприятием.

В Украине достаточно большое количество предприятий ежегодно проходит процедуру банкротства, следствием которой может быть их ликвидация. Кроме того, значительное количество предприятий находится на грани банкротства и работает с убытками. Так, по состоянию на январь 2010 года в процедуре банкротства находилось свыше 14 тыс. компаний, а на начало 2011 года в Украине в стадии банкротства находилось 17,3 тыс. украинских предприятий с общим оборотом 235 млрд грн.

Таким образом, для Украины в настоящий момент вопрос банкротства один из самых актуальных. И потому необходимо находить и осуществлять методы, которые бы позволяли выявить и определить факторы, влияющие на угрозу банкротства, а также оценить финансовое состояние предприятия в будущем.

Так, существует значительное количество методик проведения диагностики банкротства, которые отличаются объектами наблюдения, этапами проведения анализа, масштабами исследования, а также набором показателей, с помощью которых проводится анализ [1]. Одним из методов социально-экономических исследований является метод канонических корреляций.

Метод канонических корреляций относится к статистическим методам анализа связей между массовыми общественными явлениями и процессами. В экономико-статистических исследованиях часто возникает необходимость выявить на основании эмпирических данных зависимость основных результативных показателей производственно-хозяйственной деятельности от большого числа факторов, определяющих уровень этих показателей [2]:

если рассматривается зависимость между одним результативным показателем Y и одним фактором X , то речь идет о парной корреляции;

когда имеется несколько переменных X и одна переменная Y проводится множественный корреляционный анализ для установления и измерения степени связи между переменными;

каноническая корреляция – это распространение парной корреляции на случай, когда имеется несколько результативных показателей Y и несколько факторов X .

Метод канонических корреляций дает возможность одновременно анализировать взаимосвязь нескольких выходных показателей и большого числа определяющих факторов. При этом не требуется отсутствия корреляции как в группе результативных показателей, так и в группе факторов. Алгоритм расчетов метода канонических корреляций строится таким образом, что исходные переменные заменяются их линейными комбинациями, которые являются линейно независимыми.



В то же время обеспечивается высокая степень связи между комбинациями факторов и линейными комбинациями исследуемых выходных показателей [2].

Основная цель применения данного метода в экономическом анализе состоит, прежде всего, в поиске максимальных корреляционных связей между группами исходных переменных: показателями-факторами и результативными качественными показателями. Кроме того, метод канонических корреляций дает возможность сократить объем исходных данных за счет отсева малозначимых факторов.

В каноническом анализе матрица значений исходных переменных разбита на две составные части, ее общий вид приведен в таблице.

Таблица

Матрица значений исходных переменных

Номер наблюдения	X_1	X_2	X_q	Y_1	Y_2	Y_p
1	x_{11}	x_{12}	x_{1q}	y_{11}	y_{12}	y_{1p}
2	x_{21}	x_{22}	x_{2q}	y_{21}	y_{22}	y_{2p}
3	x_{31}	x_{32}	x_{3q}	y_{31}	y_{32}	y_{3p}
.....
n	x_{n1}	x_{n2}	x_{nq}	y_{n1}	y_{n2}	y_{np}

Условные обозначения:

X_1, X_2, \dots, X_q – факторные показатели;

Y_1, Y_2, \dots, Y_p – результативные показатели.

Канонические переменные – это линейные комбинации исходных показателей соответствующих групп, которые имеют следующие свойства:

1. Канонические переменные одной группы взаимно не коррелированы.
2. Переменные подбираются таким образом, чтобы корреляции были максимальны.
3. Число корреляционных взаимосвязей значительно меньше числа исследуемых показателей.
4. Переменные упорядочены по мере убывания соответствующих корреляций.
5. Максимальное количество канонических взаимосвязей определяется количеством результативных показателей.

Каноническая корреляция – это корреляция между новыми компонентами (каноническими переменными) U и V :

$$U = a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_qx_q,$$

$$V = b_1y_1 + b_2y_2 + \dots + b_py_p.$$

Два набора коэффициентов (a_i и b_j) выделяются из условия максимума коэффициента парной корреляции между новыми показателями – каноническими переменными. Необходимо установить, существует ли взаимосвязь между группами признаков в выборке, и если эта связь существует, то сопровождается ли изменение одной группы признаков изменением другой.

По аналогии с парной корреляцией теснота связи между каноническими переменными определяется каноническим коэффициентом корреляции r :

$$r = \frac{\text{cov}(U, V)}{\sqrt{\text{var}(U) \cdot \text{var}(V)}}.$$

В зависимости от того, какие значения принимают коэффициенты a_i и b_j ($i = 1, \dots, q; j = 1, \dots, p$), будут изменяться значения канонических переменных и канонический коэффициент корреляции. Одна из основных задач, решаемых в ходе анализа канонических корреляций, заключается в отыскании такой пары значений канонических переменных, которой соответствует максимальное значение канонического коэффициента корреляции.

Анализ данных методом канонических корреляций может быть осуществлен следующим образом:

1. Формирование массива исходных данных.
2. Анализ исходных данных – поиск выбросов, проверка нормальности закона распределения.

3. Исследование зависимости между переменными.
4. Расчет параметров, отображающих характер связи и зависимости.
5. Построение системы канонических корреляций.
6. Оценка значимости канонических корней на основе критерия Бартлетта (χ^2).
7. Интерпретация результатов моделирования.
8. Пошаговый анализ и отсеив малозначимых факторов.

Таким образом, метод канонических корреляций расширяет возможность исследования взаимосвязей различных явлений и процессов в социально-экономических системах различного уровня иерархии в результате вовлечения в процесс анализа сразу нескольких результативных показателей.

По сравнению с другими многомерными методами (метод главных компонент, факторный анализ) результаты метода канонических корреляций легче интерпретируются. Анализ структуры канонических переменных и величины канонических корреляций позволяет осуществлять отбор наиболее информативных переменных по характеристике тесноты связи между двумя множествами переменных и содержанию процесса.

Критерием оценки существенности или несущественности отбрасываемого признака на каждом шагу служит изменение величины канонической корреляции. Канонические корреляции, по своей сути, имеют много общего с парными коэффициентами корреляций Пирсона. В то же время знак канонического коэффициента корреляции не свидетельствует о направлении связи между каноническими переменными. В зависимости от экономического смысла изучаемых совокупностей можно выбрать положительный или отрицательный знак для канонической корреляции.

Научн. рук. Клебанова Т. С.

Литература: 1. Дубров А. М. Многомерные статистические методы : учебник / Дубров А. М., Мхитарян В. С., Трошин Л. И. – М. : Экономика и финансы, 2003. – 352 с. 2. Сошникова Л. А. Многомерный статистический анализ в экономике : учебн. пособ. для вузов / Сошникова Л. А., Тамашевич В. Н., Шефер М. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598 с.

УДК 338.05+656.05

Русанов В. И.

Магістр 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ИМИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РЕМОНТНОЙ СЛУЖБЫ ЛОКОМОТИВНОГО ДЕПО

Аннотация. Проанализировано значение локомотивных депо в функционировании железной дороги. Выявлены недостатки в распределении фондов по различным видам ремонтов, выполняемых ремонтной службой локомотивного депо. Построена модель деятельности железнодорожного локомотивного депо как системы массового обслуживания.

Анотація. Проаналізовано значення локомотивних депо у функціонуванні залізниці. Виявлено недоліки у розподілі фондів по різних видах ремонтів, виконуваних ремонтною службою локомотивного депо. Побудовано модель діяльності залізничного локомотивного депо як системи масового обслуговування.

Annotation. The role of locomotive depots in railway functioning was analyzed. The disadvantages in distribution of funds for different types of repairs performed by a repair service locomotive depot were pointed out. The model of the railway locomotive depot as a queuing system was developed.

Ключевые слова: имитационное моделирование, железнодорожный транспорт, локомотивное депо, ремонт подвижного состава.

Железнодорожный транспорт является основой транспортной инфраструктуры, от которой в полной мере зависит выполнение поставленных задач по развитию экономики Украины.

© Русанов В. И., 2012



Важная роль железных дорог подтверждается тем, что они выполняют почти 2/3 внутреннего грузооборота транспорта общего пользования и около 40 % междугороднего пассажирооборота. При решении вопросов развития железнодорожного транспорта следует исходить из того, что сегодня железнодорожный транспорт стал неотъемлемым технологическим звеном в производственном цикле большинства отраслей народного хозяйства в среде торговли и бытового обслуживания.

Исходя из сложной экономической ситуации в государстве и стратегического значения железной дороги, необходимо тщательно подходить к задачам планирования на предприятиях железной дороги. Статья посвящена анализу процесса функционирования локомотивного депо – одной из основных структурных единиц железной дороги.

В локомотивных депо сосредоточена примерно 1/5 всех производственных фондов железных дорог. От организации работы локомотивного депо в значительной степени зависят обеспечение перевозок, уровень эксплуатационных и экономических показателей деятельности железнодорожного транспорта.

Локомотивное депо разрабатывает годовой план производственной деятельности на основе показателей, определяемых дорогой и отделением дороги, и экономических нормативов и лимитов.

Локомотивному депо устанавливаются следующие показатели:

- тонно-километры брутто в грузовом и пассажирском движении в границах участков обслуживания локомотивными бригадами;
- тонно-километры брутто в передаточном и вывозном движении;
- локомотиво-часы маневровой работы;
- локомотиво-часы хозяйственного движения;
- программа текущего ремонта и технического обслуживания локомотивов по видам ремонта и сериям локомотивов, в том числе для депо других дорог и других организаций;
- деповской процент неисправных локомотивов;
- норма простоя локомотивов в ремонте;
- норма расхода электроэнергии, топлива на тягу поездов;
- эксплуатируемый парк локомотивов, в том числе по видам движения и работ (грузовое, пассажирское движение, маневровая, хозяйственная работа).

Локомотивному депо лимитируются бюджетом затрат фонд оплаты труда и эксплуатационные расходы.

Годовой план производственной деятельности депо включает следующие разделы:

- объем эксплуатационной работы и программа ремонта локомотивов;
- техничко-производственные (качественные) показатели;
- план по труду;
- план эксплуатационных расходов;
- себестоимость продукции депо [1].

На сегодняшний день существует острая необходимость организации новой системы финансирования локомотивного депо. Данная система должна базироваться на гибком механизме планирования, предполагающем, что все работы будут осуществляться при необходимости, а не исходя из нормативных усредненных планов, как это происходит сейчас.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что эффективность решения задач локомотиворемонтного производства все в большей мере зависит от выбора экономической стратегии на длительную перспективу. В системе ремонта подвижного состава особое место занимает планирование организационно-технического уровня и экономических показателей по ремонту локомотивов. Одно из основных направлений повышения эффективности планирования – совершенствование организации функционирования ремонтной службы локомотивного депо. В работе предлагается рассматривать деятельность по ремонту локомотивов как систему массового обслуживания, для анализа которой была разработана имитационная модель.

В локомотивном депо производятся такие виды текущих ремонтов ТР-1, ТР-2: работы по восстановлению основных эксплуатационных характеристик, тестирования исправности и работоспособности электровозов в соответствующих межремонтных периодах путем ревизии, ремонта и замены отдельных деталей, узлов и агрегатов, регулировки и испытания, а также частичной модернизации.

На сегодняшний день разработанная модель служит для подбора оптимального количества числа ремонтных установок, обслуживающих локомотивы, обеспечивающих минимальные простои. Для моделирования были использованы данные о заходе восьми видов локомотивов на техническое обслуживание (Тр-1, Тр-2) за 10 месяцев 2011 года по локомотивному депо Одесской железной дороги.

Модель состоит из следующих атомов: четыре источника (по типам вагонов), одна очередь, один обслуживающий аппарат ("место обслуживания") и один выход (результат). Заявки на ремонт поступают по равномерному закону (для каждого типа локомотивов определены свои параметры). Время моделирования исчисляется в секундах. При освобождении сервера локомотивы поступают на ремонт (у каждого ТР свой норматив простоя локомотива на ремонте). Реализация имитационной модели была осуществлена в системе Enterprise Dynamics. На рис. 1 показана структура системы по проведению ремонта Тр-2.

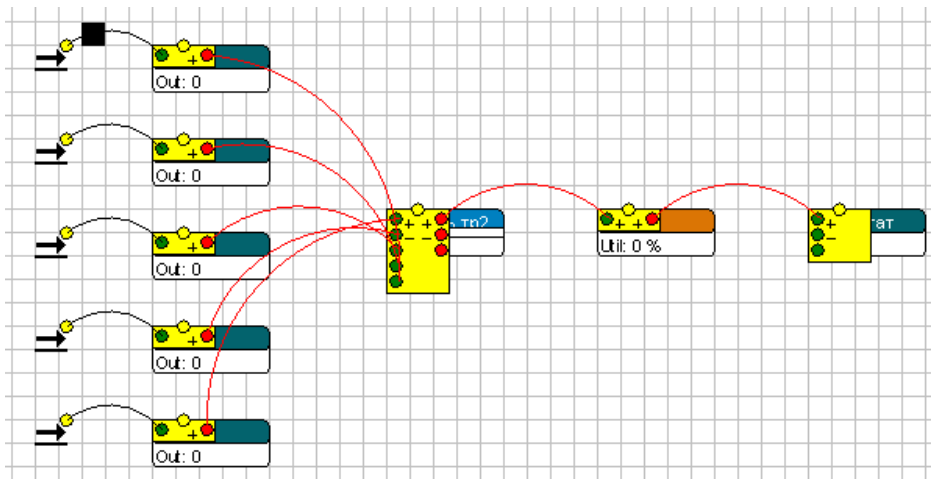


Рис. 1. Модель прохода локомотивов TP-2

Модель для TP-1 состоит из восьми входов (восемь типов локомотивов), одной очереди, двух серверов и выхода (рис. 2).

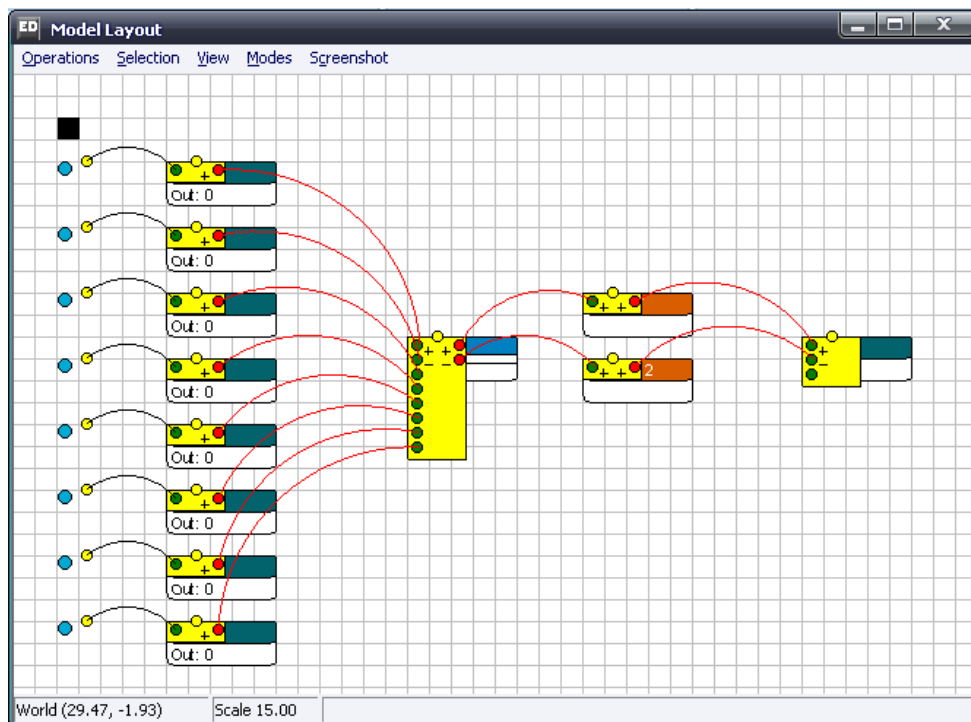


Рис. 2. Модель прохода локомотивов TP-1

По результатам имитации для TP-2 все локомотивы прошли ремонт, так как в очереди нет ни одного вагона. При этом обслуживающая бригада была загружена на 59,6 %. Во второй модели целесообразность включения двух пунктов ремонта (серверов) обусловлена пропускной способностью самих "серверов" (нормативами простоя на TP-1) и увеличением количества заявок. По результатам данной модели также все локомотивы были обслужены при загруженности в 65,9 и 78 % процентов первой и второй установки соответственно.

В дальнейшем в модель будет включен модуль затрат, что позволит более эффективно подойти к управлению данного депо.

Научн. рук. Полякова О. Ю.

Литература: 1. Петров Ю. Д. Планирование в структурных подразделениях железнодорожного транспорта : учебник / Петров Ю. Д., Купоров А. И. – М., 2008. 2. Вентцель Е. С. Исследование операций. Задачи, принципы, методология / Е. С. Вентцель. – М. : Наука, 1980. 3. Белов А. О. Экономика на железнодорожном транспорте / Белов А. О. – М. : Транспорт, 2007.



Магістр 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛІ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розглянуто поняття конкурентоспроможності, сутність оцінки конкурентоспроможності та її місце в управлінні підприємством. Подано модель оцінки конкурентоспроможності підприємств, на основі якої приймаються ефективні управлінські рішення.

Анотация. Рассмотрены понятие конкурентоспособности, сущность оценки конкурентоспособности и ее место в управлении предприятием. Представлена модель оценки конкурентоспособности предприятий, на основе которой принимаются эффективные управленческие решения.

Annotation. The article deals with the concept of competitiveness, the essence of competitiveness evaluation and its role in enterprise management. The model of estimating the competitiveness of enterprises which helps the effective management decision-making is presented.

Ключові слова: конкурентоспроможність, оцінка конкурентоспроможності підприємств, модель, управлінські рішення.

Однією з найважливіших складових зміцнення ролі України у глобальному економічному просторі є забезпечення постійного зростання її конкурентоспроможності.

Для укріплення ролі підприємства в економічному просторі необхідне постійне забезпечення збільшення його конкурентоспроможності, оскільки конкурентоспроможність підприємства у сучасному світі – запорука його успіху, прибутковості і процвітання [1].

Актуальність вибраної теми полягає в тому, що кінцева мета будь-якого підприємства – це перемога в конкурентній боротьбі. Перемога не разова, не випадкова, а як закономірний підсумок зусиль підприємства. Досягається вона або ні – це залежить від конкурентоспроможності підприємства, від того, наскільки воно краще порівняно з аналогами – продукцією і послугами інших підприємств.

Сучасна адаптація підприємств до конкурентних умов нестабільного і мінливого внутрішнього середовища повинна проводитися в процесі ґрунтовного і безперервного аналізу діяльності конкурентів, власного стратегічного потенціалу й оцінки ефективності його використання, а також визначення становища підприємства на ринку товарів і послуг відносно конкурентів, тобто оцінки конкурентоспроможності підприємства [2].

Проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємства стає першочерговим завданням, від вирішення якого залежить здатність підприємства працювати та розвиватись у жорстких конкурентних умовах.

Оскільки конкурентоспроможність систематизує різні аспекти діяльності підприємства, то її оцінка зводиться до рішення багатокритеріальної задачі, що характеризується певною кількістю та структурою критеріїв. У загальному вигляді оцінка конкурентоспроможності передбачає визначення факторів конкурентоспроможності, що забезпечують максимально повне охоплення основних властивостей об'єкта дослідження, вибір показників, що їх характеризують та методичного інструментарію обробки цих показників [1].

Для оцінки конкурентоспроможності підприємств запропоновано модель, побудова якої ґрунтується на тому, що:

показник інтегральної конкурентоспроможності підприємства – це частка підприємства на досліджуваному ринку;

змістовний сенс інтегрального (групового) показника конкурентоспроможності полягає в сукупності чинників, що його визначають.

При побудові моделі оцінки конкурентоспроможності підприємств необхідно враховувати основні фактори конкурентоспроможності, якими в цій моделі виступають внутрішні ресурси підприємств. У цій моделі пропонується відбір з допомогою експертних оцінок, а саме з допомогою методу попарних порівнянь.

Виходячи з розділення факторів, для визначення інтегральної конкурентоспроможності підприємства як частки підприємства на досліджуваному ринку маємо таку залежність:

$$Y_j = \sum_{i=1}^W WKr_{ij}, j = 1, \dots, n, \quad (1)$$

де Y_j – показник інтегральної конкурентоспроможності;

Kr_i – конкурентоспроможність окремих ресурсів підприємства загальним числом n ;

W_i – вагові коефіцієнти конкурентоспроможності окремих ресурсів підприємства загальним числом n .

Кожен ресурс підприємства може бути оцінений з точки зору конкурентоспроможності у вигляді числа Kr_i .

$$Kr_{ij} = \frac{R_{ij}}{\max(R_{ij})}. \quad (2)$$

У цьому випадку показник конкурентоспроможності Kr_{ij} окремого ресурсу R_{ij} підприємства j визначається як відношення значення цього ресурсу і даного підприємства j до максимального значення ресурсу виду i серед усіх підприємств $j = 1 \dots n$. Таким чином, максимальне значення конкурентоспроможності $Kr_{ij} = 1$ по i -му ресурсу буде у підприємства, що має найбільше значення цього ресурсу.

У рамках цієї моделі, яка засновується на розрахунку інтегрального показника, на основі внутрішніх факторів проаналізуємо вплив кожного з факторів на інтегральний показник, що в цілому характеризує конкурентоспроможність підприємства. Вплив цих факторів можна проаналізувати з використанням імітаційного моделювання. Проведення оцінки чутливості факторів дасть змогу прийняти ефективні управлінські рішення, що сприятимуть підвищенню рівня конкурентоспроможності.

Розглянута модель оцінки конкурентоспроможності підприємств допомагає оцінити конкурентні позиції підприємств та визначити найнебезпечніших конкурентів. На основі визначення найбільш впливових факторів, що здійснюють вплив на показник конкурентоспроможності, необхідно прийняти ефективні управлінські рішення для досягнення переваги над конкурентами і виробити стратегію, яка найбільшою мірою відповідає тенденціям розвитку ринкової ситуації.

Наук. керівн. Мілевський С. В.

Література: 1. Афанасьєв М. В. Економіка підприємства : навч. посібн. для самостійного вивчення дисципліни / Афанасьєв М. В., Гончаров А. Б. ; за ред. М. В. Афанасьєва. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 410 с. 2. Афанасьєв М. В. Основи менеджменту : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / Афанасьєв М. В., Шемаєва Л. Г., Верлюка В. С. ; за ред. проф. М. В. Афанасьєва. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 484 с.

УДК 004 [681.518]

Жаворонков Н. П.

Магістр 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЬ ПОШУКУ КАНДИДАТІВ НА ЗАКРИТТЯ ВАКАНСІЙ ЗА ДОПОМОГОЮ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ

Анотація. Проаналізовано сучасний стан рекрутингу в Україні та побудовано модель пошуку кандидатів на закриття вакансій. Запропоновано алгоритм пошуку кандидатів та розроблено алгоритм формування SQL-запитів у системі пошуку.

Аннотация. Проанализировано современное состояние рекрутинга в Украине. Построена модель поиска кандидатов на закрытие вакансий. Предложен алгоритм поиска кандидатов и разработан алгоритм формирования SQL-запросов в системе поиска.

Annotation. The current state of recruiting in Ukraine and the construction of model finding candidates for vacancies closing are analyzed. The search algorithm for finding candidates was provided, and the algorithm of forming the SQL request in search system was developed.

Ключові слова: рекрутинг, моделі рекрутингу, Інтернет-сервіс, хедхантинг.

© Жаворонков Н. П., 2012



Досягнення високого рівня зайнятості – це одна з основних цілей макроекономічної політики держави. Економічна система, що створює додаткову кількість робочих місць, ставить завдання збільшення кількості суспільного продукту і тим самим у більшому ступені задовольнити матеріальні потреби населення. При неповному використанні наявних ресурсів робочої сили система працює, не досягаючи межі своїх виробничих можливостей.

На сьогоднішній день існує безліч рекрутингових агентств, що надають найрізноманітніші послуги в області роботи з персоналом. Вони можуть бути певним чином класифіковані: одні займаються пошуком лише висококваліфікованих управлінців, інші – пошуком фахівців середньої ланки, а є й універсальні кадрові агентства. Розвиток української економіки та аналіз світової кадрової індустрії дозволяє зробити прогноз: обсяг рекрутингу в Україну буде зростати, адже у цього бізнесу є потенціал. Співробітники рекрутингових агентств "відчувають" ситуацію в компаніях і, таким чином, їм під силу передбачити найважливіші тенденції не тільки на зовнішньому ринку праці, а й на внутрішньому. Тенденції світового рекрутингу говорять про те, що концентрація цього бізнесу буде у великих мережових агентствах, поряд з цим буде продовжувати зростати кількість нових учасників ринку.

Рекрутинг – це діяльність з підбору та відбору необхідних фахівців для компанії-замовника [1].

Розглянемо модель пошуку кандидатів на закриття вакансій за допомогою Інтернет-технологій, яка заснована на базі даних резюме кандидатів. Для її реалізації застосовується алгоритм пошуку (рис. 1).

Припустимо, що нас цікавлять студенти, які навчаються за спеціальністю "Економічна кібернетика", що вступили або випустились у 2008 році. Вводимо в рядок пошуку: "2008 економічна кібернетика", чи "економічна кібернетика 2008". Після цього, якщо кожне слово введено в рядок пошуку зустрічається хоча б в одній комірці рядка таблиці, то посилання разом з прізвищем, ім'ям та по батькові на сторінку користувача, якому "належить" цей рядок, буде виведене в результаті пошуку. Саме так буде працювати кожен запит, який буде введено в рядок пошуку.

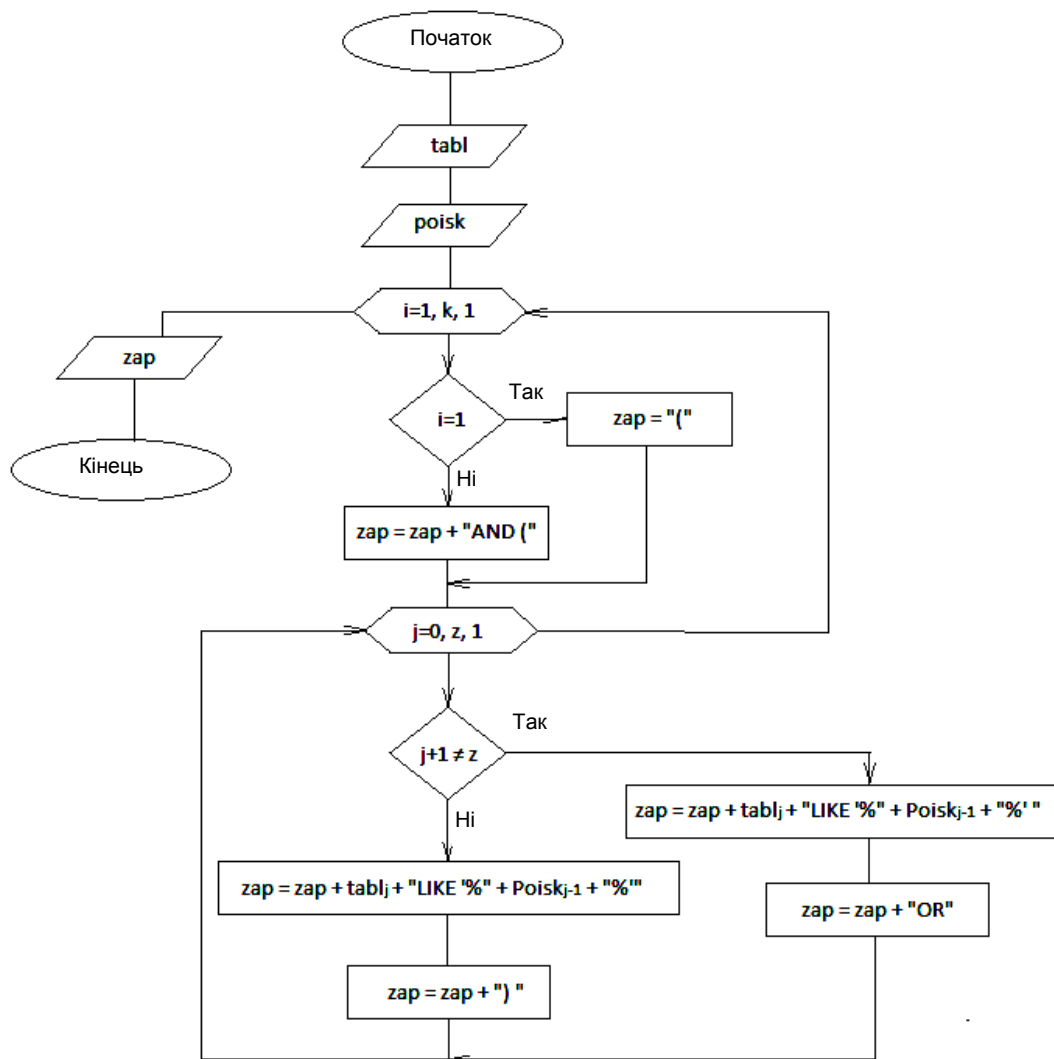


Рис. 1. Алгоритм формування SQL-запиту системою пошуку



На рис. 1 наведений алгоритм формування SQL-запиту системою пошуку, де tabl – масив з назвами стовпців однієї таблиці; Poisk – масив містить слова, введені в рядку пошуку; Zap – змінна, в якій формується запит до бази даних.

Змінна zap при масиві tabl з елементами рівних назв стовпців таблиці obraz (таблиця освіта в базі даних) дорівнюватиме: "(syear LIKE '% 2008%' OR eyear LIKE '% 2008%' OR opis LIKE '% 2008%') AND (syear LIKE '% економічна%' OR eyear LIKE '% економічна%' OR opis LIKE '% економічна%') AND (syear LIKE '% кібернетика%' OR eyear LIKE '% кібернетика%' OR opis LIKE '% кібернетика%')",

де Syear – початковий рік навчання;

Eyear – кінцевий рік навчання;

OR – логічний оператор "АБО";

AND – логічний оператор "І".

Зі схеми даних видно, що в базі є 6 таблиць (рис. 2).

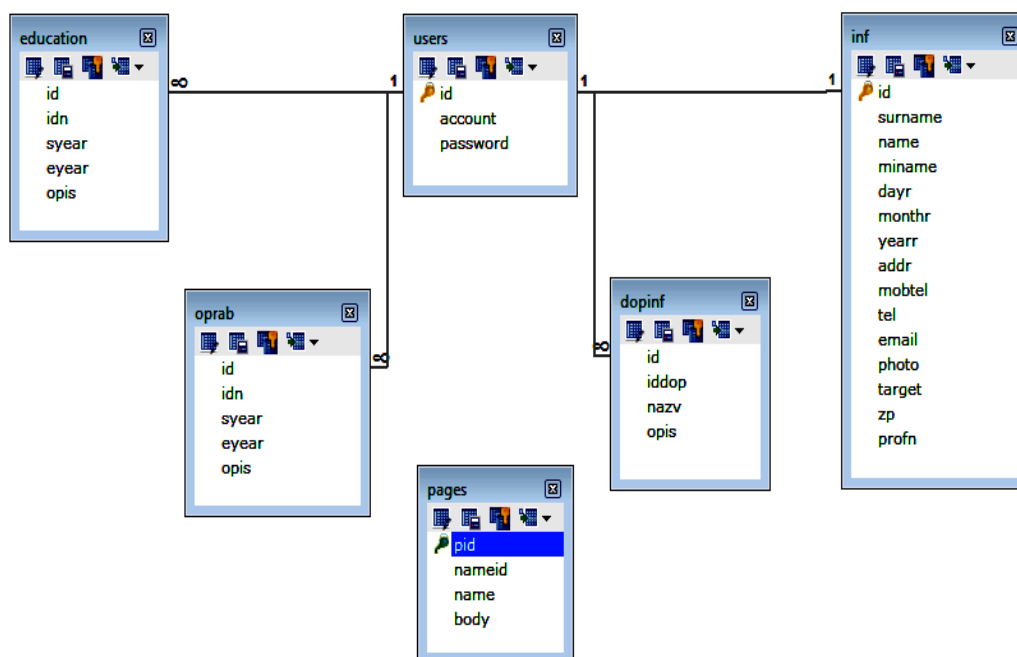


Рис. 2. Схема даних Інтернет-ресурсу

Users – таблиця, у якій зберігаються реєстраційні дані про користувачів.

Inf – таблиця, у якій зберігається основна інформація про користувача.

Dopinf – таблиця, у якій зберігається додаткова інформація про користувача.

Education – таблиця, у якій зберігається інформація про освіту користувача.

Oprab – таблиця, у якій зберігається інформація про досвід роботи користувача.

Pages – таблиця, у якій зберігається рhr-код сторінок цього web-сервісу.

Таблиця Users має 3 поля:

Account – акаунт користувача;

Password – пароль користувача;

Id – ідентифікаційний номер користувача, тобто це поле є унікальним ключем таблиці.

Таблиця Inf має 14 полів:

Surname – прізвище користувача;

Name – ім'я користувача;

Minname – по батькові;

Dayr – день народження користувача;

Monthr – місяць народження користувача;

Yearr – рік народження користувача;

Addr – адреса проживання користувача;

Mobtel – мобільний телефон користувача;

Tel – домашній телефон користувача;

E-mail – електронна пошта користувача;

Photo – шлях до фотографії користувача;

Target – мета користувача;

Zp – бажана з\п користувача;

Profn – професійні навички користувача.



Таблиця Dорinf має 4 поля:

Id – ідентифікаційний номер користувача;
Iddor – ідентифікаційний номер додаткової інформації користувача;
Nazv – назва додаткової інформації користувача;
Opis – опис додаткової інформації користувача.

Таблиця Education має 5 полів:

Id – ідентифікаційний номер користувача;
Idn – ідентифікаційний номер інформації про освіту користувача;
Syear – початковий рік навчання;
Eyear – кінцевий рік навчання;
Opis – опис навчання.

Таблиця Orgrab має 5 полів:

Id – ідентифікаційний номер користувача;
Idn – ідентифікаційний номер інформації про досвід роботи користувача;
Syear – дата працевлаштування на цю посаду;
Eyear – дата звільнення з посади;
Opis – опис посади.

Таблиця Pages має 4 поля:

Pid – ідентифікаційний номер сторінки;
Nameid – технічна назва сторінки;
Name – назва сторінки для користувача;
Body – осередок, у якому зберігається код сторінки.

Модель, що розглядалась, може бути використана для оптимізації роботи рекрутингового підприємства.

Наук. керівн. Захарова О. В.

Література: 1. Алавердов А. К вопросу о внутрифирменном рынке труда / Алавердов А. // Вопросы экономики. – 1999. – № 12. 2. Аллин О. Н. Кадры для эффективного бизнеса. Подбор и мотивация персонала / Аллин О. Н. – М. : Генезис, 2005.

Росляк О. В.

УДК 336.717

Магістр 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Визначено основні проблеми моделювання банківської діяльності в умовах перехідної економіки. Обґрунтовано необхідність застосування методів моделювання для ефективного управління банківською діяльністю. Перелічено основні завдання, які необхідно вирішити із залученням апарату методів економіко-математичного моделювання.

Анотация. Определены основные проблемы моделирования банковской деятельности в переходной экономике. Обоснована необходимость применения методов моделирования для эффективного управления банковской деятельностью. Перечислены основные задания, которые необходимо решить с привлечением аппарата методов экономико-математического моделирования.

Annotation. The basic problems of modelling banking activity in transitional economy are defined, the necessity of application of modelling methods for effective management of banking activity is proved. The main tasks to be solved with the assistance of the machine methods of economic and mathematical modelling are listed.

Ключові слова: модель, банківська діяльність, безпека банку.

© Росляк О. В., 2012



У наш час банківська система України переживає глибокі зміни. Вона є однією з найважливіших і невід'ємних структур ринкової економіки. Розвиток діяльності банків є необхідною умовою реального створення ринкового механізму. При цьому банки, проводячи грошові розрахунки, кредитують господарство, виступаючи посередниками в перерозподілі капіталів, суттєво підвищують загальну ефективність виробництва, сприяють зростанню продуктивності суспільної праці.

Надійна банківська й фінансова система є основним стрижнем у розвитку й успішному функціонуванні ринкової економіки, а також необхідною передумовою зростання й стабільності економіки в цілому. Ця система є основою, що мобілізує й розподіляє заощадження суспільства й полегшує його повсякденні операції. Отже, хоча структурний підхід від централізованої планованої й контрольованої економіки до економіки, що функціонує відповідно до ринкових принципів, містить у собі багато елементів, найголовніше – створити надійну банківську й фінансову систему. Побудова такого банківського механізму можлива лише шляхом відновлення втрачених раціональних принципів функціонування кредитних установ, прийнятих у цивілізованому світі, тих, що спираються на багатовіковий досвід ринкових фінансових структур, а також використання нових технологій у системі банківських розрахунків.

Також не варто забувати про забезпечення економічної безпеки банку.

Забезпечення економічної безпеки банку – це процес досягнення стану захищеності економічних інтересів банку, що проявляються в ході реалізації його статутних цілей і завдань, і полягає в створенні сприятливих умов для реалізації всіх передбачених статутом видів банківської діяльності [1]. Рівень забезпечення економічної безпеки банку визначається загальноприйнятими критеріями його надійності, а також іншими показниками, що характеризують його здатність протистояти різним негативним явищам.

Сучасна модернізація банківської діяльності неможлива без інтенсивного впровадження останніх досягнень науково-технічного прогресу в банківську справу, освоєння новітньої електронно-обчислювальної техніки, застосування економіко-математичного моделювання. У діяльності банків західних країн практично не залишилося таких областей і видів операцій, куди б не втрутились математичний аналіз, комп'ютери й інша електронна техніка [2]. Сучасний закордонний досвід може бути корисним у справі розвитку автоматизації банківської діяльності в нашій країні. Однак у час, коли створена величезна кількість комерційних банків, переможцями в конкурентній боротьбі будуть ті, хто повністю змінить свою діяльність відповідно до сучасних інформаційних технологій. Добитися збільшення продуктивності праці, поліпшити якість обслуговування клієнтів, оптимальним чином спланувати свою діяльність і в підсумку підвищити конкурентоспроможність неможливо без використання останніх досягнень в області інформаційних технологій і математичного моделювання.

Економіко-математичне моделювання необхідно застосовувати для вирішення таких завдань: дослідження особливостей банківської діяльності в перехідній економіці, аналіз показників, що характеризують результати діяльності комерційних банків, дослідження методів аналізу діяльності банків;

дослідження й аналіз базових математичних моделей, застосовуваних у банківській діяльності;

дослідження методів оцінки банківського ризику неповернення вкладених коштів і показників об'єкта розміщення ресурсів, що визначають величину банківського ризику;

розробка моделей оцінки ризикованості об'єкта розміщення ресурсів банку;

розробка моделей оптимального розміщення засобів комерційним банком;

визначення інформаційних ресурсів для банківської діяльності, дослідження структури сучасного інформаційного ринку й особливостей його розвитку в умовах перехідного періоду;

дослідження підходів до інтеграції програмного забезпечення банківської діяльності; розробка експертної системи прогнозування фінансовогосподарської діяльності позичальника, що дозволяє мінімізувати ризик неповернення кредитів і формувати оптимальну кредитну політику банку.

Необхідно ширше використовувати математичні моделі для підтримки стабільності депозитної бази, а саме: при визначенні середнього строку зберігання вкладеної гривні й рівня осідання засобів у внесках; при розрахунку ресурсів для довгострокового кредитування; тісніше погоджувати депозитний відсоток з кон'юктурою на ринку кредитних ресурсів і темпами інфляції; активніше впроваджувати нові депозитні інструменти, зокрема депозитні сертифікати.

Наук. керівн. Чернова Н. Л.

Література: 1. Архипов А. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения / А. Архипов, А. Городецкий, Б. Михайлов // Вопросы экономики. – 2008. – № 6. 2. Кириченко О. А. Економічна безпека банківської системи України в умовах глобальної фінансової кризи / О. А. Кириченко, С. В. Меле-сик // Актуальні проблеми економіки : науковий економічний журнал. – 2009. – № 8. – С. 223–232.



Магістр 2 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЮВАННЯ СТІЙКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЕКОЛОГІЧНИХ ТА РЕСУРСНИХ ОБМЕЖЕНЬ

Анотація. Подано основні тлумачення поняття стійкого економічного розвитку. Розглянуто такі основні концепції моделювання стійкого економічного розвитку, як: спадаючої корисності, рівноваги між поколіннями, слабкої стійкості, строгої стійкості, стаціонарного стану, екологічної стабільності та гнучкості.

Аннотация. Предложены основные толкования понятия устойчивого экономического развития. Рассмотрены такие основные концепции моделирования устойчивого экономического развития, как: убывающей полезности, равновесия между поколениями, слабой устойчивости, строгой устойчивости, стационарного состояния, экологической устойчивости и гибкости.

Annotation. The main definitions of sustainable economic development are offered. The main concepts of modelling the sustainable economic development such as decreasing utility concept, the concept of balance between the generations, the concept of weak sustainability, the concept of strict sustainability, the concept of steady state, the concept of sustainability and flexibility are considered.

Ключові слова: стійкий економічний розвиток, економіко-екологічна система, корисність, рівновага, флуктуація, стаціонарний стан.

З початку 70-х років 19 століття все частіше висловлюються побоювання відносно діяльності людини, яка використовує ресурсні запаси і забруднює навколишнє середовище. Оскільки економічні рішення обмежені доступними природними ресурсами і здатністю природи "справлятися" із людським впливом, постає запитання, чи можливо і чи варто продовжувати використовувати поточні концепції економічного розвитку.

У 1972 році такі економісти, як М. Мідоуз (1972 р.), Х. Дейлі (1987 р., 1989 р.) та інші, сформулювали песимістичні прогнози про "несподіване і неконтрольоване скорочення населення та виробничої здібності", якщо не будуть встановлені "умови для екологічної та економічної стабільності що є запорукою стабільності в майбутньому". Інші економісти, наприклад Р. Бекермен (1974 р.), мали оптимістичні погляди на технологічний прогрес і стверджували, що відкриття нових замінників робить можливим подальше економічне зростання [1].

Загальним консенсусом дебатів про економічний розвиток є компроміс між навколишнім середовищем та економікою. Компроміс полягає в тому, що економічна активність, яка ігнорує біологічні та соціальні системи, не є стабільною. Існує безліч різних визначень поняття "стабільність", але всі вони схожі між собою в розрізі двох основних моментів. По-перше, вони визнають, що ресурси та навколишнє середовище обмежують можливості впливу на концепції розвитку і споживання в довгостроковому періоді. По-друге, вони зосереджені на рівновазі між поколіннями. Одне з найбільш відомих визначень, висловлене Брундтлендською комісією в 1987 році: "стабільний розвиток є розвитком, який задовольняє потреби сучасного покоління, не обмежуючи при цьому право майбутніх поколінь задовольняти їх потреби". Подібним чином, Р. Солоу визначив стабільність як "зобов'язання вести себе так, що б надати майбутнім поколінням можливість жити не гірше, ніж ми". Д. Пірс висловив думку, що "природні ресурси не повинні скорочуватися", у той час як Т. Пеззі визначив стабільність економічного зростання як "відсутність скорочення виробництва і споживання з часом" і стабільність економічного розвитку як "незміншення корисності з часом" [2].

У практиці моделювання стійкого розвитку виділяють такі концепції:

1) концепція спадаючої корисності. Концепція широко застосовується як один з основних критеріїв у моделях оптимального економічного розвитку. Стійкий розвиток може бути представлений у поняттях еколога-економічної взаємодії, приділяючи увагу як виробничим процесам, так і соціальному добробуту. В такому підході широко застосовується функція добробуту, яка також включає екологічну функцію. Проте такий підхід не відображає довгострокові перспективи. Таким чином, не відображається таке екологічне питання, як кліматичні зміни. У разі необхідності дослідження довгострокового розвитку може використовуватися інший критерій добробуту;

2) концепція рівноваги між поколіннями. В теорії економічного зростання стійкий розвиток часто розуміється як проблема рівноваги між поколіннями. Такий підхід пов'язаний з обмеженням



незменшення добробуту, яке, у свою чергу, поділяється на моделі неспадаючого добробуту в рамках одного покоління або неспадаючого добробуту в рамках багатьох поколінь як модель дискретних поколінь. Т. Пеззі звертає увагу на те, що поняття стійкості в рамках даної концепції може бути оцінено лише постфактум. Концепція рівноваги між поколіннями представляє чіткі критерії, які розглядають будь-який тимчасовий спад як нестійкий розвиток. Як альтернативу, Т. Пеззі розглядає поняття "виживання", в рамках якого є допустимим спад добробуту до рівня, коли споживання переважає деякий заданий рівень [3];

3) концепція слабкої стійкості. Дана концепція припускає можливість взаємозаміни між природними благами та благами, що створені людиною. Практичні моменти цієї концепції біли сфокусовані на рівновазі можливостей для покоління сьогодні та майбутнього покоління. Неокласичні моделі та стандартні методології, що використовувалися економістами для дослідження рівних можливостей у рамках функції корисності, ідеально підходять до такої концепції. Незважаючи на те, що концепції рівноваги між поколіннями та слабкої стійкості мають різні початкові судження, вони можуть привести до схожих висновків. Т. Комон та Н. Перінгс визначили це як стійкість Солоу – Харвіка;

4) концепція строгої стійкості. В рамках концепції строгої стійкості різні типи капіталу (економічний, екологічний, соціальний) повинні бути незалежно збережені з фізичної/біологічної точки зору. Основою цієї концепції є думка, що природні ресурси є надважливими виробництва, споживання та добробуту і не можуть бути замінені. У такому випадку розуміється, що екологічні компоненти є унікальними та природні процеси можуть бути необоротними (в рамках значного періоду часу). Дуже строга стабільність (що наприклад підтримується Екологічними Рухами) вважає, що кожен природний елемент має бути збережений. Проте це є практично неможливим з урахуванням природних процесів. Більш слабка точка зору фокусується на екосистемах та навколишньому середовищі, що є критичним з точки зору забезпечення підтримки життєдіяльності. Інша, менш строга точка зору полягає в тому, що мінімальний набір певних природних цінностей має бути збережений. Практична сторона строгої стійкості виражається у збереженні видів, дотриманні стандартів впливу на екологію та використанні відновлювальних ресурсів. Збереження вичерпних ресурсів означає відмову від їх використання;

5) концепція стаціонарного стану. Х. Дейлі у свої роботах вперше висловив думку про те, що існує певний стаціонарний стан, в якому б населення та економічний розвиток були в рівновазі. Згідно з концепцією у перспективі основною соціальною метою має бути мінімізація людського впливу на навколишнє середовище шляхом мінімізації матеріалів та енергоємності продукції та споживання;

6) концепція екологічної стабільності та гнучкості. Багато екологів схиляються до думки, що екологічна стійкість залежить від стабільності, гнучкості та існування біологічних видів. Така стійкість має назву стійкості Холлінга. Стандартні неокласичні моделі не розглядають питання флуктуацій та циклів, так само, як і структуру екосистем. З метою управління стабільністю, беручи до уваги екологічну складову, є необхідним інтеграція економічних та екологічних моделей. Інтегровані моделі, особливо еволюційна модель, здаються звичайними при розгляді вищевказаних проблем [4].

Наук. керівн. Мілов О. В.

Література: 1. Clark C. W. Operational environmental policies / Clark C. W. // Environment and Development Economics. – 1996. – Vol. 1. – Pp. 110–113. 2. Common M. Towards an ecological economics of sustainability / Common M., Perrings C. // Ecological Economics. – 1992. – Vol. 6. – Pp. 7–34. 3. Daly H. E. Steady State Economics / Daly H. E. – 2nd edition. – Washington D. C. : Island Press, 1991. 4. Faber M. H. Entropy, Environment and Resources: An Essay in Physico-Economics / H. Faber, M. Niemes, G. Stephan. – Heidelberg : Springer-Verlag, 1987.

УДК 37.01,330.4

Катречка А. А.

Магістр 2 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ИЗУЧЕНИИ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА

Аннотация. Рассмотрены актуальность внедрения дистанционного образования в учебных заведениях; электронный учебник как один из элементов дистанционного образования. Представлен материал для изучения факторного анализа средствами дистанционного обучения.

© Катречка А. А., 2012



Анотація. Розглянуто актуальність упровадження дистанційної освіти в навчальних закладах, електронний підручник як один з елементів дистанційної освіти. Подано матеріал для вивчення факторного аналізу засобами дистанційного навчання.

Annotation. The relevance of introducing distance education in educational establishments and electronic textbooks as one of the elements of distance education are considered. The material for studying the factor analysis by means of distance learning is presented.

Ключевые слова: дистанционное образование, электронный учебник, презентация, факторный анализ.

Дистанционную форму обучения специалисты по стратегическим проблемам образования называют образовательной системой 21 века. Сегодня на нее сделана огромная ставка. Актуальность темы дистанционного обучения заключается в том, что результаты общественного прогресса, ранее сосредоточенные в сфере технологий, сегодня концентрируются в информационной сфере. Дистанционная форма обучения предоставляет сегодня возможность создания систем массового непрерывного самообучения, всеобщего обмена информацией, независимо от временных и пространственных поясов.

Дистанционное обучение – это: 1) целенаправленный процесс интерактивного взаимодействия обучающихся и обучающихся между собой и со средствами обучения, инвариантный (индифферентный) к их расположению в пространстве и времени, который реализуется в специфической и дидактической форме; 2) новая организация учебного процесса, базирующаяся на принципе самостоятельного обучения студента.

Используемые сегодня технологии дистанционного образования можно разделить на три основные категории:

- неинтерактивные (печатные материалы, аудионосители, видеоносители);
- средства компьютерного обучения (электронные учебники, компьютерное тестирование и контроль знаний, новейшие средства мультимедиа);
- видеоконференция – развитые средства телекоммуникации по аудиоканалам, видеоканалам и компьютерным сетям.

Характерными особенностями дистанционного образования являются гибкость (каждый может учиться столько, сколько ему лично необходимо для освоения курса, дисциплины и получения необходимых знаний по выбранной специальности), модульность (каждая отдельная дисциплина или ряд дисциплин, которые освоены обучающимся, создают целостное представление об определенной предметной области), параллельность (обучение может проводиться при совмещении основной профессиональной деятельности с учебой, то есть "без отрыва от производства"), дальность действия (расстояние от места нахождения обучающегося до образовательного учреждения не является препятствием для эффективного образовательного процесса), асинхронность (подразумевается тот факт, что в процессе обучения обучающий и обучаемый могут реализовать технологию обучения и учения независимо во времени, то есть по удобному для каждого расписанию и в удобном темпе), а также охват, рентабельность, новые информационные технологии, социальность, интернациональность [1].

Реальным воплощением современных информационных технологий в учебном процессе является система развивающих средств обучения, построенная на базе электронных учебных пособий.

Электронный учебник (ЭУ) – компьютерная система, содержащая определенным образом подготовленную структурированную учебную информацию и систему упражнений для ее осмысления и закрепления, сценарий учебной работы и реализующие ее программы, предназначенные для самостоятельного изучения учебного материала с помощью компьютера. Таким образом, ЭУ содержит не только информационную часть, но и программные средства, позволяющие проводить самоконтроль знаний и компьютерный тренинг по сценариям, заданным разработчиками ЭУ [2]. Он может интегрировать в себе возможности различных педагогических программных средств: обучающих программ, справочников, учебных баз данных, тренажеров, контролирующих программ.

Обычно электронные учебники разрабатываются по модульному принципу. Каждый модуль (в свою очередь, курс сам является модулем учебной программы) состоит из определенных обязательных элементов: цели и задачи модуля, ключевые понятия, учебный материал, выводы, задания и вопросы для самоконтроля и обсуждения, ссылки на литературу.

Электронный учебник может включать в себя различные виды представления материала, такие, как видео, тексты, картинки, презентации и т. д. Для разработки электронного учебника по курсу "Методы экономико-статистического исследования" используются каждый из этих блоков. Теоретические факты по теме "Факторный анализ", которая является одной из ключевых в данном курсе, представлены в презентации, которая подробно излагает основные понятия, этапы расчета и примеры использования. Презентация является важным и удобным элементом электронного учебника, так как она позволяет в наглядной форме и кратко донести до студента главные элементы изучаемого материала. Так созданная презентация имеет оглавление, позволяющее динамически перемещаться по интересующим вопросам (рис. 1).

Оглавление	Оглавление
❖ Понятие факторного анализа	❖ Оценка адекватности факторной модели
❖ История развития факторного анализа	❖ Проверка достаточности признаков
❖ Классификация методов факторного анализа	❖ Оценка адекватности факторной модели
❖ Задачи факторного анализа	❖ Компоненты дисперсии в ФА
❖ Фундаментальная теорема факторного анализа Тэрстоуна	❖ Варианты реализации вычислительных процедур ФА
❖ Основная схема реализации ФА	❖ Метод главных компонент
❖ Основная модель факторного анализа	❖ Отличие ФА от Метода Главных Компонент
❖ Алгоритм реализации ФА	❖ Алгоритм метода главных компонент
❖ Методы вычисления общностей	❖ Оценка уровня информативности и поиск названий для главн...
❖ Алгоритм метода главных факторов (1)	❖ Пример Метод главных факторов
❖ Алгоритм Критерия Бартлетта	❖ Программные пакеты
❖ Виды вращения	❖ Глоссарий
❖ Проверка значимости матрицы парных корреляций	❖ Вопросы для самоконтроля
❖ Оценка сходства факторов	

Рис. 1. Динамическое оглавление

Презентация содержит в себе большое количество переходов на внутренние слайды, а также на другие элементы электронного учебника, например, видеообъяснение работы с разделом пакета Statistica предназначенного для факторного анализа, основная схема реализации факторного анализа (рис. 2), также является динамической и каждый элемент может быть раскрыт и изучен подробнее.

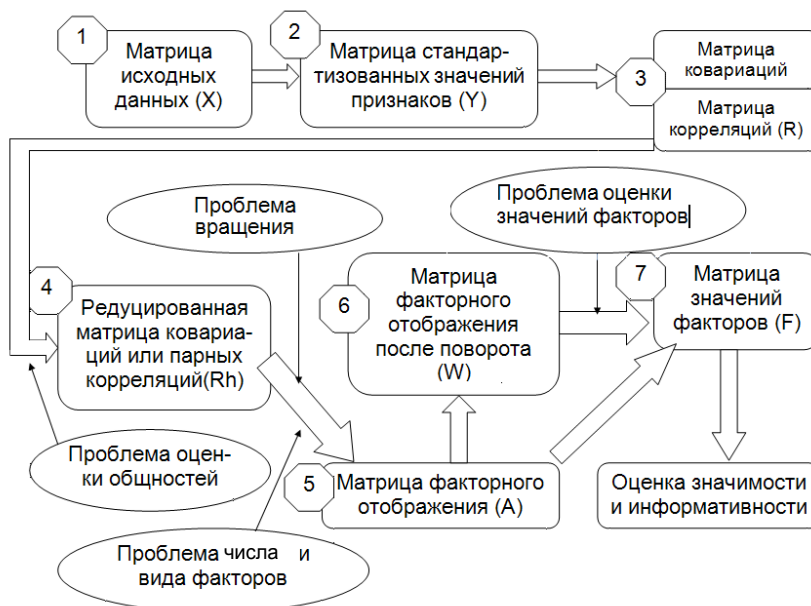


Рис. 2. Представление основной схемы реализации факторного анализа в презентации

Данная часть электронного учебника уже была изучена студентами и всеми было отмечено удобство и высокая эффективность изучения материала с помощью различных видов информатизации. Таким образом, рассматривая дистанционную форму образования, следует говорить о создании единого информационно-образовательного пространства, куда нужно включить всевозможные электронные источники информации (включая сетевые): виртуальные библиотеки, базы данных, консультационные службы, электронные учебные пособия, киберклассы.

Научн. рук. Клебанова Т. С.

Литература: 1. Тавгень И. А. Дистанционное обучение: опыт, проблемы, перспективы / И. А. Тавгень. – Мн. : БГУ, 2003. – 218 с. 2. Денисова А. Л. Концептуальные основы проектирования систем непрерывной профессиональной подготовки в условиях многоуровневого комплекса : монография / А. Л. Денисова, Н. В. Молоткова, Е. Э. Захаржевская. – Орел : Изд-во ОРАГС, 2005. – 328 с. 3. Многомерный статистический анализ в экономике : учебн. пособ. для вузов / Л. А. Сошникова, В. Н. Тамашевич, Г. Уебе и др. ; под ред. проф. В. Н. Тамашевича. – М. : Юнити-дана, 1999. – 598 с.

Магістр 2 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ МЕТОДАМИ МНОГОМЕРНОГО АНАЛИЗА

Аннотация. Рассмотрен принцип формирования инвестиционных портфелей, а также предложен подход, базирующийся на методе вычисления интегрального показателя, для выбора портфеля из множества оптимальных портфелей как альтернатива классическим портфельным теориям.

Анотація. Розглянуто принципи формування інвестиційних портфелів, а також запропоновано підхід, що базується на методі обчислення інтегрального показника, для вибору портфеля із множини оптимальних портфелів як альтернатива класичним портфельним теоріям.

Annotation. The principles of the formation of investment portfolios are considered, and the approach to select a portfolio from the set of optimal portfolios, based on the method of integral index calculation is offered as an alternative to the classical portfolio theories.

Ключевые слова: портфель, интегральный показатель, теория E-V.

Преследуя цель создания эффективного валютного портфеля и эффективного управления им, основное внимание следует сосредоточить на поиске путей оптимизации структуры портфеля и выборе стратегии его формирования, что требует исследования всего комплекса инвестиционного процесса.

При осуществлении портфельного инвестирования перед субъектами инвестирования предстают проблемы эффективного вложения финансовых ресурсов.

Основные концепции современной теории составления и управления портфелем изложены Гарри Марковицем. Марковиц доказывал, что эффективная диверсификация, путем включения в портфель нескольких рыночных систем, является лучшим способом, которым можно смягчить проигрыш или преодолеть его [1].

Основными входными данными являются ожидаемые доходы по инструментам, ожидаемые дисперсии этих доходов и корреляции доходов между различными акциями. Также необходимо ввести в рассмотрение понятие эффективной границы, то есть такой комбинации портфелей в которых повышение прибыли без повышения риска уже невозможно [1; 2].

В работе рассмотрен один из способов выведения эффективной границы портфелей, то есть создания комбинаций, которые будут иметь наименьший уровень ожидаемого риска для данного уровня ожидаемого выигрыша. Теория Марковица часто называется теорией E-V (Expected return (ожидаемая прибыль) – Variance of return (дисперсия прибыли)). Отметим, что входные параметры основаны на данных по прибыли, таким образом, что входные данные для выведения эффективной границы — это прибыли, которые мы ожидаем по данному инструменту, и дисперсия, которая ожидается от этих прибылей [3].

После того, как собрана необходимая параметрическая информация, можно сформулировать основную проблему и построить ее оптимизационную модель, включающую целевую функцию и ограничения:

$$V = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n X_i X_j \text{cov}_{ij} \rightarrow \min,$$

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n X_i = 1 \\ \sum_{i=1}^n U_i X_i = E, \\ X_i \geq 0 \end{cases}$$

где E – ожидаемая прибыль портфеля;
n – число ценных бумаг, составляющих портфель;

- X_i – процентный вес ценной бумаги i ;
- U_i – ожидаемая прибыль ценной бумаги i ;
- V – дисперсия ожидаемых прибылей портфеля;
- N – число инструментов, составляющих портфель;
- X_i – процентный вес i -го инструмента;
- cov_{ij} – ковариация ожидаемых прибылей между i -м и j -м инструментами.

Целью является поиск таких значений X , которые дают наименьшее значение V для определенного заданного значения E . Марковиц предлагает использовать метод Лагранжа и методы матричной алгебры для максимизации/минимизации определенной функции, при наличии определенных ограничений.

При решении ранее приведенной системы можно получить некоторую линию (оптимальную границу) портфелей, каждая точка которой соответствует некоторому портфелю со своей прибыльностью и риском (рисунок). При этом при попытке увеличения прибыльности увеличивается и риск портфеля.

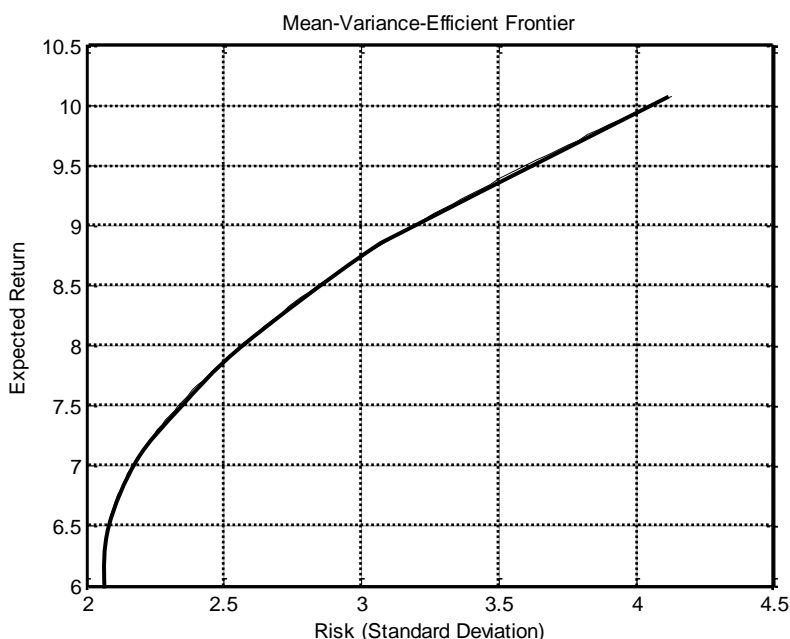


Рис. Оптимальная граница

После выделения оптимальной границы возникает немаловажная проблема – выбор одного портфеля, в который следует инвестировать средства. Многие исследователи портфельной теории утверждают, что выбор портфеля зависит от неприятия риска инвестором. Однако существует возможность выделить один наиболее привлекательный для инвестирования портфель. Для этого рассмотрим метод таксономического показателя [1].

При построении таксономического показателя наблюдениями будут выступать портфели, а признаками – показатели риска и доходности.

Поскольку признаки, которые включаются в матрицу наблюдений, могут быть неоднородны, проводится стандартизация их значений. Существует множество способов стандартизации, но в рамках данной работы приведем следующий:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j},$$

где $j = 1, 2, \dots, m$;
 $i = 1, 2, \dots, w$;

x_{ij} – значение j -го признака для i -го объекта;

\bar{x}_j – среднее арифметическое значение j -го признака;

s_j – стандартное отклонение j -го признака;

Z_{ij} – стандартизованное значение j -го признака для i -го объекта.



Следующим шагом является выделение "эталонного портфеля", или эталонной точки P_0 :

$$P_0(Z_{01}, Z_{02});$$

где $Z_{0s} = \max_r Z_{rs}$ для прибыльности;
 $Z_{0s} = \min_r Z_{rs}$ для риска.

Расстояние между отдельными портфелями и точкой P_0 , обозначается c_{i0} и рассчитывается следующим образом:

$$c_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (Z_{ij} - Z_{0j})^2}.$$

Полученные расстояния служат исходными величинами, которые используются при расчете показателя уровня развития:

$$d_i^* = 1 - \frac{c_{i0}}{c_0}$$

где $c_0 = \bar{c}_0 + 2 \times S_0$;

$$\bar{c}_0 = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w c_{i0};$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{w} \sum_{i=1}^w (c_{i0} - \bar{c}_0)^2}.$$

Интерпретация данного показателя следующая: чем ближе значение показателя к единице, тем более привлекателен рассматриваемый портфель, то есть необходимо вкладывать средства в портфель с наивысшим интегральным показателем.

Таким образом, рассмотренный подход позволяет выделить из множества оптимальных портфелей наиболее привлекательный по критериям риска и доходности, тем самым облегчить задачу инвесторам.

Научн. рук. Милов А. В.

Литература: 1. Винс Р. Математика управления капиталом / Р. Винс. – М. : ИД "Евро", 2003. 2. Ченг Г. Валютные пары и их особенности [Электронный ресурс] / Ченг Г. // Fogex Magazine № 236. – 2006. – Режим доступа : www.fxmag.ru. 3. Портфель по Марковицу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://it.troika.ru/instruments/markowitz/>. 4. Федосеев В. Электронная коммерция от А до Я [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.all-ebooks.com>.

Фастивец В. Т.

УДК 004.023

Магістр 2 курсу
 факультету економічної інформатики ХНЕУ

ПРИМЕНЕНИЕ ГЕНЕТИЧЕСКИХ АЛГОРИТМОВ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ ПАРАМЕТРОВ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

Аннотация. Проведена оптимизация параметров нейронной сети и правил принятия решений с помощью генетического алгоритма. Приведен пример обучения нейронной сети с заданной структурой для задачи трейдера: максимизация прибыли от торговли акциями.

Анотація. Проведено оптимізацію параметрів нейронної мережі і правил прийняття рішень за допомогою генетичного алгоритму. Наведено приклад навчання нейронної мережі із заданою структурою для задачі трейдера: максимізація прибутку від торгівлі акціями.

© Фастивец В. Т., 2012

Annotation. The parameters of neural networks and decision rules are optimized with the help of genetic algorithm. An example of neural network training is given for trader problem: the maximization of profit from stock trading.

Ключевые слова: генетический алгоритм, нейронная сеть, оптимизация, целевая функция.

Генетические алгоритмы – универсальный метод поиска и оптимизации, который широко применяется в последнее время для решения многих задач, в том числе управления и моделирования в экономике, построения адаптивных и интеллектуальных систем управления.

Одна из сфер применения генетических алгоритмов – оптимизация параметров нейронных сетей. Для этого необходимо определить значения весов обучающего правила, при которых достигается минимальная ошибка по априорно заданной топологии нейронной сети (рис. 1). Каждая особь популяции характеризуется полным множеством весов нейронной сети. Оценка приспособленности особей, например, может определяться как сумма квадратов погрешностей, то есть разностей между ожидаемыми (эталонными) и фактически получаемыми значениями на выходе сети для различных входных данных [1].

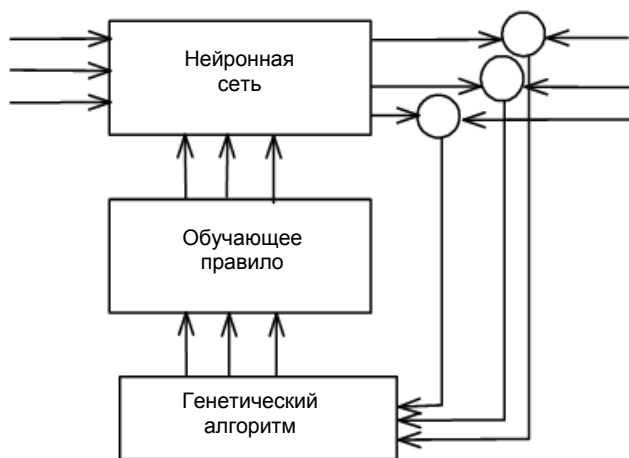


Рис. 1. Схема оптимизации нейронной сети с помощью генетического алгоритма

В качестве примера рассмотрим задачу трейдера. Трейдеру необходимо определить правила покупки и продажи акций компании. В качестве обучающей выборки используются данные за 26 дней работы биржи.

Для применения генетического алгоритма необходимо сформировать топологию обучающего правила и закодировать значение параметров. В данном примере для этого используются целые числа (табл. 1).

Пусть общее правило состоит из пересечения 3 правил (табл. 2), каждое из которых может основываться на одном из четырех показателей: 1 – объем торгов, 2 – цена закрытия, 3 – ставка по казначейским векселям, 4 – температура. В каждом правиле применяется оператор сравнения 1 – "<" или 2 – ">=". В каждом правиле модификатор показателя показывает: 1 – значение за текущий день, 2 – за предыдущий день или 3 – изменение показателя по сравнению с прошлым днем [2].

Таблица 1

Значения переменных правил

Показатели		Оператор сравнения		Модификаторы	
1	Объем торгов	1	<	1	текущий
2	Цена закрытия	2	≥	2	предыдущий
3	Ставка по казначейским векселям			3	изменение
4	Температура				

Для каждого правила необходимо найти критический уровень показателя как долю интервала изменений показателя за рассматриваемый период.

Таблица 2

Начальное правило

Правило №	1	2	3	Диапазон значений
№ показателя	1	2	3	1 – 4 [INT]
№ оператора сравнения	1	2	1	1 – 2 [INT]
№ модификатора показателя	3	1	2	1 – 3 [INT]
Критическое значение	0,500	0,500	0,500	0 – 1

Если все 3 правила истинны, то необходимо приобрести акции на всю сумму имеющегося капитала, в противном случае – продать все акции. Фактическая покупка или продажа зависит от того, имеются ли на данный момент средства или акции (табл. 3).

Таблица 3

Обучающая выборка с начальным правилом

День	Показатели				Начальный капитал		\$100
	№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	Покупать	К-во акций	К-во денег
1	135 000	14,000	106,196	54	ЛОЖЬ	0,00	\$100,00
2	76 500	15,000	111,002	42	ЛОЖЬ	0,00	\$100,00
3	67 700	14,750	79,620	44	ЛОЖЬ	0,00	\$100,00
4	43 000	15,000	82,502	47	ЛОЖЬ	0,00	\$100,00
5	14 100	14,750	26,684	49	ЛОЖЬ	0,00	\$100,00
6	57 700	15,750	14,357	43	ЛОЖЬ	0,00	\$100,00
7	89 000	17,750	104,938	46	ИСТИНА	5,63	\$0,00
8	46 700	17,000	29,384	52	ЛОЖЬ	0,00	\$95,77
9	7 300	16,250	10,614	50	ИСТИНА	5,89	\$0,00
10	43 400	16,250	110,624	48	ИСТИНА	5,89	\$0,00
11	137 700	15,750	137,009	48	ЛОЖЬ	0,00	\$92,83
12	29 700	15,750	92,855	53	ЛОЖЬ	0,00	\$92,83
13	43 000	15,000	82,502	47	ЛОЖЬ	0,00	\$92,83
14	14 100	14,750	26,684	49	ЛОЖЬ	0,00	\$92,83
15	76 500	14,500	111,002	42	ЛОЖЬ	0,00	\$92,83
16	89 000	17,750	104,938	46	ЛОЖЬ	0,00	\$92,83
17	67 700	14,750	79,620	44	ЛОЖЬ	0,00	\$92,83
18	46 700	17,000	29,384	52	ЛОЖЬ	0,00	\$92,83
19	29 700	15,750	92,855	53	ЛОЖЬ	0,00	\$92,83
20	57 700	15,750	14,357	43	ЛОЖЬ	0,00	\$92,83
21	137 700	15,750	137,009	48	ЛОЖЬ	0,00	\$92,83
22	25 400	15,750	114,218	50	ЛОЖЬ	0,00	\$92,83
23	25 400	15,750	114,218	50	ЛОЖЬ	0,00	\$92,83
24	7 300	16,250	10,614	50	ЛОЖЬ	0,00	\$92,83
25	43 400	16,250	110,624	48	ИСТИНА	5,71	\$0,00
26	43 000	15,000	82,502	47	ЛОЖЬ	0,00	\$85,69
Макс	137 700	17,750	137,009	54	Итоговый капитал		\$85,69
Мин	7 300	14,000	10,614	42			
Размах	130 400	3,75	126,395	12			

Начальный капитал – \$100, а прибыль – -\$14,31. Необходимо сформировать правила, которые позволили бы максимизировать целевую функцию, в виде прибыли (разнице между начальным и итоговым капиталом) за рассматриваемый период [2]. Для этого воспользуемся генетичес-

ким алгоритмом надстройки Evolver для Microsoft Excel, которая входит в пакет Palisade Decision Tools Suite. В качестве критерия останова: количество поколений (итераций) алгоритма = 5000.

Оптимальное решение было получено на 1 700 поколений (итерации), а общее время на выполнение алгоритма – около 1,5 мин. (рис. 2).

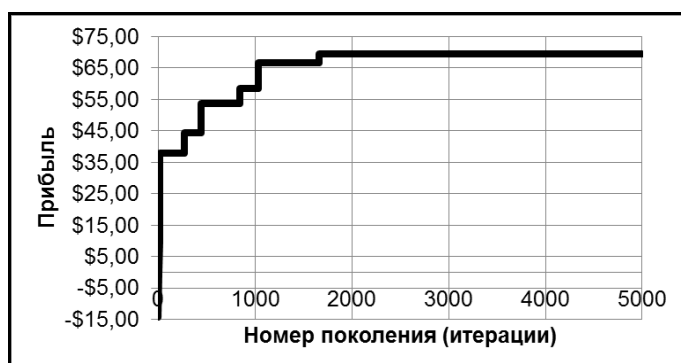


Рис. 2. Изменение оптимального значения целевой функции в ходе оптимизации

Оптимальное правило принятия решений (табл. 4): если объем торгов за предыдущий день < 88,8 % диапазона изменений (то есть < 123 105) и текущая цена закрытия < 50 % диапазона изменений (< 15,875) и ставка по казначейским векселям < 88,1 % диапазона изменений (< 121,962), то приобрести акции компании на всю сумму имеющегося капитала, в противном случае – продать все имеющиеся акции.

Таблица 4

Оптимальное правило

Правило №	1	2	3	Диапазон значений
№ показателя	1	2	3	1 – 4 [INT]
№ оператора сравнения	1	1	1	1 – 2 [INT]
№ модификатора показателя	2	1	2	1 – 3 [INT]
Критическое значение	0,888	0,500	0,881	0 – 1

Значение прибыли возросло с первоначальных -\$14,31 до \$69,33 (табл. 5).

Таблица 5

Обучающая выборка с конечным правилом

День	Показатели				Начальный капитал		\$100
	№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	Покупать	К-во акций	К-во денег
1	135 000	14,000	106,196	54	ЛОЖЬ	0,00	\$100,00
2	76 500	15,000	111,002	42	ЛОЖЬ	0,00	\$100,00
3	67 700	14,750	79,620	44	ИСТИНА	6,78	\$0,00
4	43 000	15,000	82,502	47	ИСТИНА	6,78	\$0,00
5	14 100	14,750	26,684	49	ИСТИНА	6,78	\$0,00
6	57 700	15,750	14,357	43	ИСТИНА	6,78	\$0,00
7	89 000	17,750	104,938	46	ЛОЖЬ	0,00	\$120,34
...							
21	137 700	15,750	137,009	48	ИСТИНА	10,42	\$0,00
22	25 400	15,750	114,218	50	ЛОЖЬ	0,00	\$164,12
23	25 400	15,750	114,218	50	ИСТИНА	10,42	\$0,00
24	7 300	16,250	10,614	50	ЛОЖЬ	0,00	\$169,33
25	43 400	16,250	110,624	48	ЛОЖЬ	0,00	\$169,33
26	43 000	15,000	82,502	47	ИСТИНА	11,29	\$0,00
Итоговый капитал							\$169,33



Таким образом, трейдер, используя сформированное и оптимизированное правило, мог бы дополнительно заработать \$69,33 с первоначальных 100\$ за 26 дней работы биржи [1; 2].

Научн. рук. Яценко Р. Н.

Литература: 1. Кричевский М. Л. Интеллектуальный анализ данных в менеджменте : учебное пособие / Кричевский М. Л. – СПб. : СПбГУАП, 2005. – 208 с. 2. Рутковская Д. Нейронные сети, генетические алгоритмы и нечеткие системы / Д. Рудковская, М. Пилинский, Л. Рутковский ; пер. с польск. И. Д. Рудинского. – М. : Горячая линия, 2006. – 452 с.

Лушникова К. О.

УДК 338.27:332.74

Магістр 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛІ АНАЛІЗУ ТЕНДЕНЦІЙ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

Анотація. Розроблено модель аналізу та прогнозування пропозицій на ринку нерухомості України. Побудовано моделі панельних даних вартості офісної та торгової нерухомості, розроблено комплекс моделей декомпозиції часового ряду, що дозволять сформуванати короткострокові та довгострокові прогнози вартості об'єктів нерухомості.

Анотация. Разработана модель анализа и прогнозирования предложения на рынке недвижимости Украины. Построены модели панельных данных стоимости офисной и торговой недвижимости, разработан комплекс моделей декомпозиции временного ряда, которые позволяют сформировать краткосрочные и долгосрочные прогнозы стоимости объектов недвижимости.

Annotation. The model of the analysis and offer forecasting in the market of real estate of Ukraine is developed. Models of panel data of cost of office and trading real estate are constructed, the complex of models of decomposition of time series allowing to generate short-term and long-term forecasts of cost of objects of real estate is developed.

Ключові слова: ринок нерухомості, прогнозування, економетричні моделі, панельні дані, модель декомпозиції часового ряду, спектральний аналіз, модель авторегресії – ковзного середнього.

Поняття вартості вже досить давно займає одне з головних місць у житті будь-якої людини. Саме тому оцінка вартості отримала широке розповсюдження по всьому світу.

Процес визначення вартості може стосуватися будь-якої сфери життєдіяльності. Так, наприклад, будь-яка корисна праця людини повинна мати свою винагороду. Визначення вартості об'єктів як житлової, так і нежитлової нерухомості має місце у випадках інвестування, купівлі-продажу чи оренди, кредитування, визначення податкової бази.

Метою роботи є розробка комплексу моделей, які на підставі багатофакторних регресійних моделей, методів аналізу часових рядів, методів аналізу панельних даних, дозволяють сформуванати прогноз вартості об'єктів комерційної нерухомості.

Отримані результати можуть бути впроваджені в діяльність банків при оцінці заставної вартості майна, оцінювачів, інвестиційних компаній при оцінці ринкової та інвестиційної вартості нерухомості [1].

Умовно процес побудови моделей можна поділити на три етапи.

На першому етапі розробляється сукупність моделей аналізу середньострокових тенденцій на ринку нерухомості. До складу таких моделей можна віднести багатофакторну лінійну модель прогнозування індексу будівництва залежно від впливу різних секторів економіки країни.

В якості залежної змінної було обрано індекс будівельних робіт, оскільки розмір будівельних робіт явно впливає на кількість об'єктів нерухомості. До складу факторів було включено ті, які впливають на динаміку розвитку окремих сегментів ринку нерухомості (готельної, складської, офісної, житлової). З урахуванням статистичної забезпеченості процесу моделювання до таких факторів слід віднести: середньомісячну заробітну плату, індекс промислового виробництва, валютний курс, роздрібний товарообіг, кількість готелів та міст тимчасового проживання, туристичний потік.

© Лушникова К. О., 2012

Модель була протестована на наявність мультиколінеарності. Для її усунення з моделі було виключено два фактора: валютний курс та заробітна плата. В результаті отримали адекватну модель зі значущими параметрами. Остаточний вигляд моделі подано нижче.

$$y = -218,56 - 0,3 \cdot 10^{-3}x_1 + 0,4 \cdot 10^{-5}x_2 + 0,07x_3 + 1,85x_5,$$

де x_1 – роздрібний товарообіг, x_2 – туристичний потік, x_3 – кількість готелів та місць тимчасового проживання, x_5 – індекс промислової продукції.

На другому етапі здійснюється побудова моделей панельних даних, які дозволяють досліджувати регіональні особливості розвитку ринків нерухомості.

Моделі панельних даних було побудовано для таких сегментів, як офісна та торгова нерухомість, в якості об'єктів було обрано шість обласних центрів: Київ, Дніпропетровськ, Донецьк, Львів, Одеса та Харків.

За допомогою тестів Фішера, Хаусмана та Бреуша – Пагана як для офісної, так і для торгової нерухомості, було обрано модель з фіксованими ефектами. Системи рівнянь обох моделей подано нижче [2].

Для офісної нерухомості:

$$\begin{cases} y_1 = 2125,98 - 5,51t \\ y_2 = 1401,47 - 3,21t \\ y_3 = 1445,09 - 0,17t \\ y_4 = 1741,15 + 2,79t \\ y_5 = 1841,36 - 4,17t \\ y_6 = 1236,24 + 1,78t \end{cases}$$

Для торгової нерухомості:

$$\begin{cases} y_1 = 2334,61 - 6,62t \\ y_2 = 1486,56 + 4,81t \\ y_3 = 1536,64 - 3,09t \\ y_4 = 1858,58 - 7,87t \\ y_5 = 1935,26 - 7,82t \\ y_6 = 1354,44 + 1,03t \end{cases}$$

Аналіз системи рівнянь моделі для офісної нерухомості дозволяє зробити висновок про зниження вартості нерухомості у Києві, Дніпропетровську, Донецьку та Одесі.

На ринку торгової нерухомості склалась така ситуація: зниження цін на ринку Києва, Донецька, Львова та Одеси.

Отримані моделі було використано для прогнозування, результати прогнозування наведено в табл. 1.

Таблиця 1

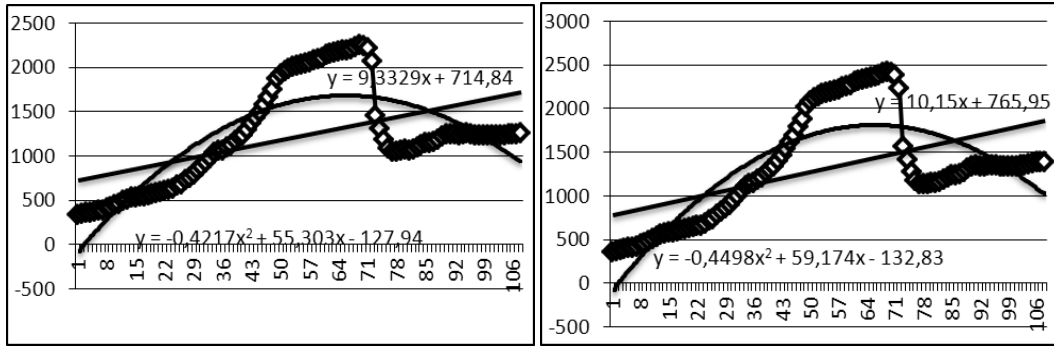
Результати прогнозування вартості офісної та торгової нерухомості

Місто	Торгова		Офісна	
	05.2012, \$	06.2012, \$	05.2012, \$	06.2012, \$
Київ	2 248,6	2 241,9	2 054,3	2 048,8
Дніпропетровськ	1 549,1	1 553,9	1 359,7	1 356,5
Донецьк	1 496,5	1 493,4	1 442,8	1 442,7
Львів	1 756,3	1 748,4	1 777,42	1 780,2
Одеса	1 833,6	1 825,8	1 787,1	1 782,9
Харків	1 367,8	1 368,9	1 259,4	1 261,2

Отриманий результат дозволяє зробити висновок, що найбільш сприятливою моделлю, яка найбільш точно відбиває короткострокові коливання ринку, є модель панельних даних. Так, прогноз на травень місяць поточного року неістотно відрізняється від статистичної інформації консалтингової компанії SV Development.

На третьому етапі здійснюється розробка моделей прогнозування вартості нерухомості. В якості інструментарію побудови моделей розглядається модель декомпозиції часового ряду.

У роботі для кожного сегменту ринку нерухомості було розглянуто два види тренда: лінійний та поліноміальний. Графіки наведена на рисунку.



а) офісна нерухомість

б) торгова нерухомість

Рис. Динаміка вартості нерухомості та різні види трендів

Після виключення тренда було проведено спектральний аналіз ряду, за допомогою якого визначено наявність періодичних компонент. Другий залишковий ряд, який отримано після елімінавання трендової та періодичної складових, мав ознаки автокореляції. В силу цього було побудовано модель авторегресії – ковзного середнього. Відносна похибка отриманих комбінованих моделей менше для моделей з урахуванням лінійного тренда. Прогнозні значення, які отримані на підставі комбінованої моделі з урахуванням лінійного тренда, подані в табл. 2.

Таблиця 2

Прогнозні значення вартості нерухомості

Дата	Офісна	Торгова	Дата	Офісна	Торгова
01.12	1 266,592	1 380	07.12	1 403	1 440
02.12	1 281,642	1 369,4	08.12	1 431	1 486
03.12	1 300,624	1 363,6	09.12	1 458	1 539
04.12	1 323,008	1 366	10.12	1 484	1 595
05.12	1 348,095	1 379,1	11.12	1 507	1 650
06.12	1 375,056	1 403,8	12.12	1 527	1 700

Таким чином, запропонований комплекс моделей дозволяє сформувати короткострокові та середньострокові прогнози вартості об'єктів нерухомості, які можуть бути впроваджені в діяльності банків при оцінці заставної вартості майна, оцінювачів, інвестиційних компаній при оцінці ринкової та інвестиційної вартості нерухомості.

Наук. керівн. Гур'янова Л. С.

Література: 1. Євтух О. О. Оцінка нерухомості в Україні / Євтух О. О. // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 86–99. 2. Економетрика : учебник / Елисеєва И. И., Курьшева С. В., Костеева Т. В. и др. ; под ред. Елисеєвой И. И. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 576 с.

Дубровна Н. С.

УДК 336.717.11

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ

Анотація. Розглянуто економічний зміст дефініції "ліквідність банку", що в умовах економічної кризи є головним критерієм забезпечення фінансової стійкості, основою подальшого розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи.

© Дубровна Н. С., 2012

Аннотация. Рассмотрено экономическое содержание дефиниции "ликвидность банка", которая в условиях экономического кризиса является главным критерием обеспечения финансовой стойкости, основой дальнейшего развития отечественной финансово-кредитной системы.

Annotation. The economic substance of the definition "liquidity of the bank", which during the economic crisis is the main criterion of financial stability, the basis of further development of domestic financial and credit system, is examined.

Ключові слова: *ліквідність, платоспроможність, своєчасне виконання зобов'язань, ліквідні кошти.*

У період фінансової кризи, яка охопила не лише вітчизняну, а й міжнародну економіку, управління ліквідністю має пріоритетне значення для менеджменту банків, оскільки докризовий період характеризувався значним рівнем мобільності міжнародних капіталів, які залучалися й українськими фінансово-кредитними інститутами. На даний час така можливість майже вичерпалася.

Саме тому в таких умовах одним із найбільш важливих завдань банку залишається забезпечення його фінансової стійкості, головним критерієм якої є ліквідність.

Метою даної статті є обґрунтування методологічних основ визначення поняття "ліквідність" банку.

Загалом термін "ліквідність" походить від лат. liquidus, що в перекладі означає текучий, рідкий, і вживання цього терміна дає тому чи іншому об'єкту характеристику легкості руху, переміщення. В Україні термін "ліквідитет" був запозичений з німецької мови на початку ХХ ст. і, по суті, використовувався в банківському аспекті [1].

Проблемою оцінки та управління ліквідністю банківської установи займалися як вітчизняні, так і закордонні вчені-економісти: Лаврушин О. І. [2], Черкасов В. Є. [1], О. Деревська [3], В. Крилова [4], О. Пернарівський [5], Примостка Л. О. [6], Трифонов А. Н. [7], Щибиволок З. І. [8] та ін.

У сучасній економічній літературі не існує єдиного підходу щодо визначення поняття "ліквідність", хоча й існує достатня розробленість даного питання. Поняття "ліквідність" в українській науковій літературі трактується по-різному (таблиця).

Таблиця

Визначення сутності ліквідності банківської установи

Зміст понять	Перелік джерел								
	Σ	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[7]	[9]	[10]
Здатність банку відповідати на можливі ризики	1	-	-	-	-	-	-	-	+
Спроможність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань перед клієнтами	5	+	+	+	-	+	-	+	-
Швидкість і легкість реалізації, зворотного перетворення цінностей, активу в гроші	4	+	+	-	+	-	+	-	-
Співвідношення сум активів і пасивів з однаковими термінами	3	+	+	-	-	-	-	+	-
Забезпечує платоспроможність кредитної установи	1	-	-	-	+	-	-	-	-
Можливість використання активу в якості готівкових грошових коштів чи швидкого його перетворення в такі	3	+	+	-	-	-	+	-	-
Здатність банку виконувати свої зобов'язання з видачі кредитів	1	+	-	-	-	-	-	-	-

Умовні позначення:

+ – автор використовує у визначенні сутності поняття ліквідності;

- – автор не використовує у визначенні сутності поняття ліквідності.

Отже, аналіз таблиці показав, що одні автори під ліквідністю розуміють здатність банку виконувати в термін свої зобов'язання як з повернення вкладених коштів з виплатою відповідної винагороди, так і з видачі кредитів. Інші пропонують більш широке визначення ліквідності як здатності банку виконувати свої зобов'язання перед клієнтами з урахуванням майбутнього вивільнення коштів, вкладених в активні операції, і можливих позик на грошовому ринку. Треті під ліквідністю розуміють співвідношення сум активів і пасивів з однаковими термінами. Усі визначення взаємозалежні, за винятком доповнення, що зустрічається в джерелах, як здатність банку виконати свої зобов'язання з видачі кредитів [1]. Однак всі автори згодні з тим, що банкам необхідні кошти в ліквідній формі, тобто активи, що можуть бути швидко перетворені в готівку з незначним ризиком втрат або



зовсім без ризику. У цілому дані визначення характеризують банк з позиції оптимального балансу прибутковості і виконання взятих на себе зобов'язань у будь-який момент часу. Тобто ліквідність банку пояснює можливість виконувати платежі в необхідних обсягах та в належні терміни.

У результаті проведеного аналізу можна зробити висновок, що одна група вчених розглядає поняття "ліквідність" як спроможність банку забезпечувати своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, а друга – швидкість перетворення активу у гроші.

Черкасов В. Є. [1] до визначення поняття "ліквідність" додає здатність банку виконувати свої зобов'язання з видачі кредитів.

Крилова В. [4] під ліквідністю розуміє швидкість і легкість реалізації, зворотного перетворення грошей, активу в гроші. Такої ж думки дотримуються В. Черкасов [1] та О. Лаврушин [2].

У сучасних дослідженнях поняття банківської ліквідності відсутні чіткі розмежування між ліквідністю комерційного банку та ліквідністю банківської системи країни. У першу чергу, щоб чітко визначити і дати тлумачення банківській ліквідності, необхідно проводити наукові дослідження на двох рівнях: мікрорівні (що має на увазі вивчення поняття ліквідності конкретної банківської установи) та макрорівні (вивчення ліквідності банківської системи). Так, відносно окремого банку ліквідність зазвичай ототожнюють із грошовими коштами у касі, на кореспондентському рахунку в ЦБ і на рахунках в інших банках, а також з державними цінними паперами. У рамках національної банківської системи – це безготівкові кредитні гроші, сума коштів на рахунках до запитання всієї банківської системи [6].

Якщо сутність поняття ліквідності банку в спеціальній і нормативній літературі на сьогодні перебуває у стадії активного обговорення і дослідження, то сутність поняття ліквідності банківської системи донедавна залишалась поза увагою вітчизняних економістів [4, с. 51].

Ураховуючи те, що ліквідність банківської системи є узагальнюючим показником рівнів ліквідності кожного комерційного банку, деякі економісти розглядають її сутність в площині забезпечення своєчасності, повноти і безперервності виконання всіх грошових зобов'язань банківської системи та достатності коштів відповідно до потреб розвитку економіки [10].

Виходячи з вищенаведених визначень ліквідності, можна зробити висновок, що всі визначення мають між собою подібності, але кожен автор зосереджується на окремому елементі характеристики ліквідності.

На думку автора даної статті, найбільш точним серед наведених визначень ліквідності є визначення Черкасова В. Є. [1] та Лаврушина О. І. [2], які розуміють можливість використання активу в якості готівкових грошових коштів чи швидкого його перетворення в такі.

Тому ліквідність можна розглядати як необхідну та обов'язкову умову платоспроможності, контроль за виконанням якої бере на себе не тільки сама юридична чи фізична особа, а й певний орган зовнішнього контролю і нагляду [10].

Таким чином, згідно з проведеним контент-аналізом, можна вважати, що ліквідність означає здатність активу до швидкого перетворення в грошові кошти. А поняття "ліквідність" та "платоспроможність" хоча і є досить подібними, але, все-таки, дещо відрізняються за своєю економічною сутністю.

Після проведеного аналізу, автор пропонує таке розуміння ліквідності як одного з компонентів платоспроможності, який означає здатність швидко продати активи й отримати кошти для розрахунку за терміновими зобов'язаннями.

Ліквідність банку визначається його здатністю швидко із мінімальним рівнем фінансових втрат перетворити свої активи (майно) в грошові кошти. Банківська ліквідність залежить від структури та стабільності депозитної бази банку, достатності капіталу, якості активів, фінансового стану позичальників, репутації банку, яка впливає на здатність швидкого запозичення коштів на ринку. На рівень ліквідності банку впливає комплекс чинників загальноекономічного характеру, таких, як грошово-кредитна політика, стан грошового обігу, можливість запозичення коштів у Національному банку, регулятивні обмеження в країні тощо.

Одним із найважливіших завдань управління банком є забезпечення належного рівня ліквідності. Банк вважається ліквідним, якщо він має можливість залучати грошові кошти за прийнятною ціною тоді, коли вони потрібні. Це означає, що банк повинен у будь-який час мати змогу задовольнити вимоги своїх клієнтів про зняття грошових коштів з їх рахунків.

Ліквідність достатня, якщо банк здатний задовольняти потреби вкладників, котрі хочуть забрати свої гроші, та позичальників, які потребують коштів у вигляді кредитів. Банк повинен мати змогу залучати кошти за такими цінами, за якими їх залучають конкуренти, та на строки, які б забезпечували фінансування більш довгострокових активів. Ліквідність має надзвичайно велике значення для всіх банків, оскільки вона врівноважує передбачувані та непередбачені балансові коливання і забезпечує фінансування зростання активів.

Таким чином, дослідження змісту поняття "ліквідність" банку дозволяє знайти критерії та методологію його оцінки, а відсутність універсальної методики оцінки ліквідності робить необхідними подальші дослідження цього питання.

Наук. керівн. Тищенко В. Ф.

Література: 1. Черкасов В. Финансовый анализ в коммерческом банке / Черкасов В. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 462 с. 2. Лаврушин О. І. Удосконалення управління ліквідністю банку в умовах світової фінансової кризи

/ Лаврушин О. І. // Банківська справа. – 2009. – № 4 – С. 19–25. 3. Деревська О. Активно-пасивні операції та управління ліквідністю банківської установи / Деревська О. // Вісник НБУ. – 2008. – № 7. – С. 44–50. 4. Крилова В. Складові процесу управління ліквідністю банку / Крилова В., Набок Р. // Вісник НБУ. – 2008. – № 6 – С. 24–29. 5. Пернарівський О. Аналіз та оцінка ризику ліквідності банку / Пернарівський О. // Вісник НБУ. – 2008. – № 6. – С. 24–29. 6. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності: концепції, методи та моделі : монографія / Примостка Л. О. – К. : КНЕУ, 2002. – 316 с. 7. Трифонов А. Н. К вопросу о банковской ликвидности / А. Н. Трифонов // Банковское дело. – 1996. – № 10. – С. 28–31. 8. Щибиволок З. І. Аналіз банківської діяльності [Текст] : навч. посібн. / З. І. Щибиволок ; ред. С. І. Шкарабан. – К. : Знання, 2006. – 311 с. – ISBN 966-346-039-3. 9. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Інструкція, затв. Постановою Правління НБУ № 368 від 28.09.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.kiev.gov.ua. 10. Довгань Ж. Оптимізація ресурсної бази комерційного банку / Довгань Ж. // Фінанси України. – 2001. – № 6. – С. 128–135.

УДК 005.334:336.71

Ковтун В. О.

Магістр 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ І ЙОГО РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ

Анотація. Розглянуто питання місця та ролі системи ризик-менеджменту в сучасній банківській діяльності, основні етапи процесу ефективного управління банківськими ризиками й методи їх уникнення.

Аннотация. Рассмотрены вопросы места и роли системы риск-менеджмента в современной банковской деятельности, основные этапы процесса эффективного управления банковскими рисками и методы их избежания.

Annotation. The place and the role of risk management in modern banking are examined. The main stages of the process of effective banking risk management and methods to avoid them are considered.

Ключові слова: валютний ризик, ризик-менеджмент, етапи управління, методи уникнення, прогнозування.

Питання забезпечення стабільності банківської системи набули останнім часом підвищеної уваги. Одним з ключових напрямів досліджень цієї статті є систематизація процесу управління банківськими ризиками.

Щоб досягти успіхів у сфері діяльності, яка характеризується підвищеною ризиковістю, банкам необхідно створювати та розвивати системи управління ризиками. Серед видатних вітчизняних та закордонних вчених, які займалися дослідженням банківських ризиків, слід виділити К. Редхеда, С. Хьюса, Л. Шустера, А. Шумського та В. Коваленка [1; 2]. Система управління ризиками – це науково-методичний комплекс заходів відносно управління банківською установою, націлених на виявлення та оцінку ризику, використання специфічних прийомів і методів з метою створення умов для стійкого функціонування банку, максимізації власного капіталу, виконання вимог клієнтів і партнерів банку та забезпечення прибуткової діяльності [1].

При аналізі ефективності системи ризик-менеджменту доцільно використовувати як основний методологічний інструмент системний підхід, який фокусує увагу не тільки на банківській системі, а й на навколишньому середовищі. При цьому центральним поняттям системного підходу є поняття "система", яка становить множину елементів, що знаходяться у взаємодії, відносинах, зв'язках та завдяки цьому є цілісною [2]. Ефективність системного підходу у формуванні положень ризик-менеджменту полягає в ефективній взаємодії між частинами системи. Таким чином, система ризик-менеджменту є сукупністю взаємопов'язаних та взаємозалежних етапів, кінцевою метою яких є мінімізація ризиків.

Процес управління ризиками складається з таких етапів (рисунок):

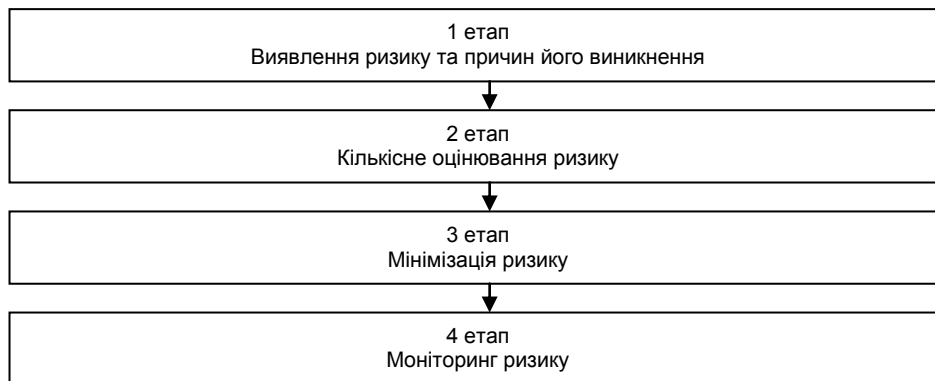


Рис. Процес управління ризиками

Основним методом виявлення ризику виступає комплексний аналіз банківських операцій, яким притаманний ризик та аналіз зовнішніх факторів, що впливають на їх утворення та зміну ризику. В межах такого аналізу отримують уявлення про фінансову стійкість банківської системи, існуючі тенденції її зміни, у тому числі при можливому негативному впливі зовнішнього середовища [3].

Для оцінки величини фінансових ризиків банку в основному використовують три групи показників [4]:

- статистичні величини;
- непрямі показники ризиковості діяльності, обчислені, як правило, у формі фінансових коефіцієнтів за даними публічної звітності;
- аналітичні показники (індикатори), призначені для оцінки конкретного виду ризику у процесі внутрішнього аналізу діяльності банку.

Оцінювання фінансових ризиків за допомогою методів статистичного аналізу є одним із найпоширеніших підходів до вирішення цього питання. Він ґрунтується на тому очевидному факті, що сукупна дія ризиків, на які наражається банк у процесі своєї діяльності, у підсумку позначається на зміні показників його дохідності (прибутковості), а це дає підстави трактувати варіацію (мінливість) доходів як узагальнювальний показник ризиковості фінансової діяльності [2]. У процесі внутрішнього аналізу статистичні показники доцільно використовувати лише як допоміжні індикатори ризику.

Одним із важливих інструментів у процесі оцінювання та управління ризиками є аналіз сценаріїв альтернативних варіантів, за якими можуть розвиватися події в майбутньому. Такий аналіз базується на оцінці періоду часу, упродовж якого банк наражається на конкретний вид ризику, а також ступеня впливу ризику та ймовірності його реалізації. Це дає змогу визначити, які ризики і якою мірою може взяти на себе банк, а також з'ясувати, чи виправдає очікувана дохідність відповідний ризик.

Важливим етапом кількісного оцінювання ризику є установлення меж допустимого ризику для окремих банківських операцій, підрозділів, фінансової установи в цілому. Виправданий, або допустимий, ризик розглядається як необхідний складник стратегії і тактики ефективного менеджменту.

Під допустимим розуміють такий ризик, реалізація якого не загрожує життєдіяльності банку, а випадкові збитки менші за очікуваний прибуток і розмір спеціальних резервів, призначених для відшкодування можливих втрат. Верхня межа допустимого ризику для банку обчислюється як сума сформованих резервів і розрахункового значення прибутку. Межі допустимого ризику кожний банк встановлює самостійно, керуючись обраною стратегією управління.

Ризик більш загрозовий для банку, порівняно з допустимим, називають критичним. Критичний ризик характеризується такими втратами, розміри яких перевищують резерви та очікуваний прибуток. Верхня межа критичного ризику визначається розмірами капіталу банку. У разі реалізації критичного ризику банк не лише не отримає прибутку, а й може втратити власні кошти.

Якщо можливі наслідки реалізації ризику сягають рівня, вищого за критичну межу, то йдеться про катастрофічний ризик. Цей ризик призводить до банкрутства банку, його закриття та розпродажу активів.

У випадках, коли рівень реального ризику перевищує допустимі межі, необхідно його знизити, застосувавши відповідні методи управління.

Методи управління банківськими ризиками поділяються на [2]:

- методи уникнення банківських ризиків, сутність яких полягає в ухиленні від ризикованої банківської діяльності. Такі методи не є поширеними, оскільки, уникаючи ризику, банк позбавляє себе поточного та майбутнього прибутків;

- методи зниження банківських ризиків, такі, як: методи удосконалення організаційної структури, підвищення кваліфікації персоналу, удосконалення технічних засобів, диверсифікації, лімітування, моніторингу та контролю;

методи самостійного протистояння банківським ризикам – покриття збитків за рахунок власних коштів (прибутку або коштів власних резервних фондів);

методи передавання (трансферту) банківських ризиків, такі, як: страхування, хеджування, продаж активів та сек'юритизація, консорціуми та паралельні кредити, договори гарантії та поруки, факторинг та лізинг.

Якщо ж рівень ризику з якоїсь причини не вдається мінімізувати, керівництво банку може прийняти рішення про його обмеження шляхом обмеження обсягів операцій, у зв'язку з якими виникає ризик, і (або) скороченням періоду часу, впродовж якого банк наражається на відповідний ризик. Обмеження обсягів операцій забезпечує зменшення розмірів можливих втрат, а скорочення ризикового періоду дає змогу знизити ймовірність настання негативної події.

Протягом останнього десятиріччя, прагнучи отримати значну частку ринку в галузі банківської діяльності, не враховуючи такий важель ринку, як ризик, більшість вітчизняних банків зазнали значних проблем, тому питання ризик-менеджменту останнім часом набули підвищеної уваги.

Ризик-менеджмент, як мобільний напрям банківської діяльності, повинен адекватно відповідати сучасним тенденціям розвитку у банківській сфері, бути готовим протистояти кризі, адаптуватися до майбутніх змін, слугувати своєрідним механізмом захисту інтересів банку від неплатежів та необхідною умовою для вибору оптимальних, мотивованих рішень.

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

Література: 1. Шумский А. Общие принципы создания эффективной системы управления рисками в коммерческом банке / А. Шумский // Банковский менеджмент. – 2007. – № 2. – С. 21–29. 2. Рэдхед К. Управление финансовыми рисками / Рэдхед К., Хьюс С. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 288 с. 3. Коваленко В. В. Методичні підходи до діагностики і моніторингу фінансової стійкості банківської системи / Коваленко В. В. // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 11. – С. 193–199. 4. Шустер Л. Управление банковскими рисками / Л. Шустер // Проблемы теории и практики управления. – 1993. – № 4. – С. 99.

УДК 339.137.2

Петренко Я. О.

Магістр 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Анотація. Розглянуто фактори, за якими визначається рівень конкурентоспроможності економіки країни на основі робіт вчених Всесвітнього економічного форуму. Оцінено рівень конкурентоспроможності економіки України порівняно з країнами-сусідами на основі ітеративного методу кластерного аналізу – методу к-середніх – та надано рекомендації щодо покращення конкурентоспроможності економіки України.

Аннотация. Рассмотрены факторы, определяющие уровень конкурентоспособности экономики страны на основании работ ученых Всемирного экономического форума. Оценен уровень конкурентоспособности экономики Украины по сравнению со странами-соседями на основании итеративного метода кластерного анализа – метода к-средних – и сформулированы рекомендации по повышению уровня конкурентоспособности экономики Украины.

Annotation. The factors defining the level of competitiveness of the economy of the country on the ground of work of World Economic Forum scientists are considered. The level of competitiveness of the economy of Ukraine in comparison with neighbouring countries on the ground of iterative method of the cluster analysis – mean-value method – is evaluated and recommendations on increasing the level of competitiveness of economy of Ukraine are worked out.

Ключові слова: конкурентоспроможність, показники конкурентоспроможності, "золоті правила" конкурентоспроможності.

© Петренко Я. О., 2012



На сучасному етапі розвитку світова економіка зазнає глибоких змін, причому глобальні процеси відіграють системовизначальну роль щодо окремих національних економік, до тенденцій їхньої взаємодії. Економічна глобалізація, посилення міжнародної конкуренції, трансформація міжнародних економічних відносин визначають необхідність оцінки рівня конкурентоспроможності країни з метою подальшого формування засад конкурентоспроможності національної економіки в сучасних соціально-економічних умовах. За таких умов цілком зрозумілими та об'єктивно обумовленими є намагання кожної з країн обрати оптимальні стратегію і тактику економічної політики, які спрямовані на запобігання негативному впливу економічної глобалізації на конкурентоспроможність національних економік та стимулювання зрушень щодо поліпшення їхнього конкурентного становища у міжнародних економічних відносинах.

До найбільш відомих центрів з вивчення конкурентоспроможності країн відносять: Інститут стратегії й конкурентоспроможності при Гарвардському університеті (США), Міжнародний інститут менеджменту (Лозанна, Швейцарія), Всесвітній економічний форум (Давос, Швейцарія) [1]. Тому в дослідженні використані теоретичні та методичні напрацювання Дж. Бланке, Т. Гейгера, Е. Гекшера, І. Міа, Ф. Найта, Б. Оліна, Ф. Пауа, Д. Рікардо, Дж. Робінсона, А. Сміта, Й. Шумпетера та ін. В умовах глобалізації оцінка рівня конкурентоспроможності необхідна для подальшого формування засад конкурентоспроможності національної економіки, тому дослідження є актуальним.

Метою роботи є оцінка рівня конкурентоспроможності національної економіки України в сучасних умовах на основі кластерного аналізу.

Всесвітній економічний форум визначає 12 ключових факторів, котрі характеризують конкурентоспроможність економіки країни [2]:

1. Державні установи та інституції (X1). Інституційне середовище формує базу, в рамках котрої приватні підприємства, компанії та державні установи взаємодіють між собою з метою отримання доходу і забезпечення процвітання економіки. Інституційна база надзвичайно важлива для підтримання конкурентоспроможності і розвитку економіки. Вона впливає на методи розподілу переваг та економічних благ і зазнає витрат, пов'язаних із реалізацією стратегії та програм розвитку. Крім того, інституційна база впливає на ухвалення інвестиційних рішень та рішень, пов'язаних з організацією виробництва. Адже власники землі, корпоративних акцій і навіть інтелектуальної власності не будуть інвестувати в покращення і підтримку власності, якщо їм не гарантувати відповідних прав, забезпечених інституційним полем.

2. Інфраструктура (X2). Розвинута інфраструктура має важливе значення для розвитку економіки, адже вона є ключовим фактором, який визначає місце економічного розвитку, а також перспективні сектори економіки. Сама по собі інфраструктура є фактором, що стимулює конкуренцію і має значний вплив на економічне зростання: високоякісна інфраструктура послаблює вплив відстаней між регіонами, що забезпечує інтеграцію національного ринку та зв'язок з ринками інших країн та економічних регіонів.

3. Макроекономічна стабільність (X3). Сам по собі цей фактор не має істотного впливу на підвищення продуктивності та конкурентоспроможності економіки країни, однак макроекономічний хаос може завдати значної шкоди економіці. Теоретичні та емпіричні дослідження чітко підтвердили це твердження [3].

4. Охорона здоров'я та середня освіта (X4). Працездатне населення (робоча сила) значно впливає на конкурентоспроможність та продуктивність країни. Хворі працівники не зможуть реалізувати свій потенціал та будуть працювати менш продуктивно. Це також негативно впливає на фінансові результати бізнесу. Саме тому інвестиції в охорону здоров'я є важливим фактором з точки зору економіки і моралі. У свою чергу, середня освіта підвищує продуктивність кожного працівника. Відсутність середньої освіти у робітників знижує темпи розвитку компаній, що веде до зниження рівня створення доданої вартості.

5. Вища освіта і професійна підготовка (X5). Якісна вища освіта та високий рівень професійної підготовки мають визначальне значення для економік країн, які бажають рухатися вперед ланцюжком створення доданої вартості, а не обмежуватися простими виробничими процесами та продукцією. Важливість технічної та прикладної освіти важко переоцінити: вона створює можливості постійно покращувати навички працівників для роботи з виробничими системами, що безперервно оновлюються.

6. Ефективність ринку товарів та послуг (X6). Урахування факторів попиту та пропозиції може гарантувати, що купівля і продаж здійснюватимуться у найефективніший спосіб. Здорова ринкова конкуренція на внутрішньому та зовнішньому ринках є важливою для підвищення темпів розвитку ринків і, відповідно, продуктивності бізнесу. Для цього в країні має бути якнайменше перепон для створення і розвитку бізнесу.

7. Продуктивність ринку праці (X7). Цей фактор визначає, що робоча сила задіяна якомога ефективніше, а у працівників достатній рівень мотивації виконувати роботу якнайкраще. Ринки праці повинні бути гнучкими для того, щоб відповідати швидким та динамічним змінам економіки, забезпечувати чіткий взаємозв'язок між стимулом до праці та їх діяльністю.

8. Розвинутий фінансовий ринок (X8). Ефективний фінансовий сектор створює можливості для розміщення ресурсів, які були зекономлені громадянами або інвестовані іншими країнами в ті сегменти, де ці ресурси будуть найбільш продуктивними. Визначальним фактором успішного розвитку фінансового ринку є ретельний аналіз оцінки ризиків. Такий аналіз дозволяє мінімізувати можливі майбутні втрати від неправильних інвестиційних рішень, що сприяє підвищенню темпів розвитку економіки.

9. Технологічна готовність (оснащення новітніми технологіями) (X9). У цій групі факторів оцінюють швидкість, з якою економіка використовує новітні технології для підвищення продуктивності своїх секторів. Це надзвичайно важлива концепція, яка дозволяє виявити взаємозв'язок між наявними технологіями і продуктивністю.

10. Розмір ринку (X10). Великі ринки збуту дозволяють компаніям використовувати значною мірою ефект масштабу. Дослідження з цієї проблематики дозволяють зробити висновок про взаємозв'язок між розміром ринку країни та розвитком конкурентоспроможності [4].

11. Рівень розвитку бізнесу (X11). Цей фактор бере до уваги рівень розвитку бізнес-мереж у країні та складність операцій і стратегій, пов'язаних із діяльністю компаній. Ці складники плавають на рівень ефективності виробництва товарів та послуг, що, у свою чергу, може посилити або послабити продуктивність і конкурентоспроможність усієї країни. Якість і кількість бізнес-мереж визначається, в першу чергу, кількістю та якістю національних постачальників. Коли компанії-виробники і постачальники об'єднані в одну групу (кластер) і географічно розташовані близько один до одного, тоді ефективність підвищується, знижується кількість бар'єрів для виникнення нових фірм.

12. Інновації (X12). Цей фактор визначає рівень розвитку технологічних інновацій. У довгостроковій перспективі жоден із вищеперерахованих факторів не забезпечить сталого розвитку країни, якщо не буде базуватися на технологічних інноваціях. Саме через брак технологічних інновацій багато країн, що розвиваються, не можуть конкурувати на світовій арені. Для розвитку технологічних інновацій необхідно залучати достатньо інвестицій у наукові дослідження, якісні дослідницькі інститути та налагоджувати партнерські відносини між університетами та виробництвами у сфері інновацій, а також забезпечити захист прав інтелектуальної власності [5].

Кластеризація об'єктів за методом k-середніх є ітеративною процедурою, що дозволяє за рахунок повторного використання деякого набору математичних операцій в серії отримати деякий очікуваний результат.

На основі даних звіту Всесвітнього економічного форуму за 2011 – 2012 рр. [2] з використанням ітеративного методу кластерного аналізу – методу k-середніх – було проведено дослідження щодо виявлення рівня конкурентоспроможності України в геополітичному середовищі. Об'єктами дослідження було обрано Україну та країни-сусідів, а саме: Молдову, Польщу, Росію, Румунію, Чехію та Угорщину. Вихідні дані наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Показники конкурентоспроможності за даними звіту Всесвітнього економічного форуму

	Країни	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
1	Угорщина	3,79	4,52	4,77	5,81	4,66	4,32	4,38	4,15	4,55	4,24	3,88	3,62
2	Молдова	3,38	3,32	4,34	5,46	3,93	3,94	4,31	3,6	3,52	2,43	3,27	2,44
3	Польща	4,17	3,87	4,71	6,06	4,95	4,36	4,48	4,6	4,18	5,08	4,06	3,23
4	Росія	3,08	4,52	5,16	5,7	4,54	3,6	4,4	3,21	3,66	5,73	3,34	3,14
5	Румунія	3,49	3,37	4,52	5,72	4,42	3,96	4,1	3,91	3,76	4,39	3,48	2,91
6	Україна	2,98	3,87	4,21	5,64	4,58	3,58	4,44	3,39	3,47	4,54	3,48	3,11
7	Чехія	3,65	4,87	5,17	5,91	4,95	4,58	4,62	4,31	4,82	4,48	4,42	3,77

Умовно відібрані об'єкти можна розділити на три кластери: об'єкти з високою, задовільною та низькою конкурентоспроможністю. Результати дослідження наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Результати кластеризації України та країн-сусідів

Країна	1 кластер	2 кластер	3 кластер
Угорщина	0,50	3,00	1,52
Молдова	3,38	0,00	2,82
Польща	1,47	3,52	1,45
Росія	2,50	3,78	1,37
Румунія	2,15	2,16	0,89
Україна	2,38	2,46	0,96
Чехія	0,50	3,79	2,16



Таким чином, висунута гіпотеза щодо наявності трьох груп об'єктів (об'єкти високої, задовільної та низької конкурентоспроможності) дали наступні результати: до країн з високою конкурентоспроможністю належать Чехія та Угорщина, із задовільним рівнем – Польща, Румунія, Росія та Україна, з низьким – Молдова. Варто зазначити, що дані результати зумовлені суто технічним підходом до визначення рейтингу конкурентоспроможності. Реалії сьогодення, на жаль, не дозволяють настільки оптимістично оцінювати стан вітчизняної економіки. Незважаючи на високі показники окремих складових елементів, таких, як вища освіта і професійна підготовка, продуктивність ринку праці та розмір ринку, їх корисність викликає великі сумніви, адже вони повністю нівелюються незадовільно низькими показниками державних установ та інституцій, макроекономічної стабільності та оснащення новітніми технологіями. Дані регресивні фактори безумовно є значною перешкодою в покращенні конкурентоспроможності, але слід розуміти, що вони є невід'ємними супутниками будь-якої перехідної економіки, в тому числі її вітчизняної.

Саме тому, в першу чергу в Україні, необхідно узгодити зусилля, що активізують процеси відродження конкурентоспроможності її економіки, а саме [6]:

- посилити інвестиційну спрямованість Державного бюджету;
- відновити фінансову стабільність;
- активізувати заходи амортизаційної політики для інвестицій;
- розробити реальні економічні важелі стимулювання зростання економіки;
- відновити процес зменшення кредитних ставок;
- стимулювати економію енерго- та ресурсовитрат;

вдосконалити нормативно-правову базу розвитку конкурентного середовища, недопущення проявів монополізму на внутрішньому ринку і створення однакових умов для суб'єктів, що конкурують;

• постійно розвивати і вдосконалювати інфраструктури – транспорту, телекомунікацій, зв'язку, освіти, охорони здоров'я і науки;

- намагатися нейтралізувати ризики стагфляції;
- підвищувати продуктивність праці.

Тим паче, що у системі світового господарства розроблено "золоті правила" конкурентоспроможності, використовуючи які країна може домогтися підвищення або збереження своєї конкурентної позиції, а саме [7]:

- стабільне й передбачуване законодавство;
- гнучка структура економіки;
- інвестиції у традиційну й технологічну інфраструктуру;
- стимулювання приватних заощаджень і внутрішніх інвестицій;
- підвищення агресивності експорту поряд із залученням прямих іноземних інвестицій;
- поліпшення якості, оперативності та прозорості управління й адміністрування;
- взаємозв'язок заробітної плати, продуктивності праці та податків;
- зменшення розриву між мінімальними й максимальними заробітками в країні й зміцнення середнього класу;

• достатні інвестиції у безперервне підвищення кваліфікації працівників;

• баланс переваг глобалізації економіки та національних особливостей (тобто поряд з усвідомленням належності до світового співтовариства повинна існувати національна ідея, національне самовизначення).

Подальші дослідження будуть спрямовані на пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності країни на базі побудови економіко-математичних і теоретичних моделей.

Наук. керівн. Зима О. Г.

Література: 1. Семиноженко В. П. Економіка знань: Україні необхідна національна система стратегічного прогнозування [Електронний ресурс] / Семиноженко В. П. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10aabkeu.pdf. 2. Глобальный индекс конкурентоспособности. Измерение продуктивного потенциала стран [Электронный ресурс] / К. С. Мартин, Дж. Бланке, Т. Гейгер и др. – Режим доступа : <http://www.feg.org.ua/docs/3.pdf>. 3. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / за ред. докт. екон. наук І. В. Крючкової. – К. : Основа, 2007. – 488 с. 4. Уніят А. В. Критерії та оцінка конкурентоспроможності країн на міжнародному рівні / А. В. Уніят // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2(23). – С. 7–13. 5. Звіт про конкурентоспроможність України 2009: Назустріч економічному зростанню та процвітання [Електронний ресурс] / Фонд ефективного управління. – Режим доступу : <http://www.feg.org.ua>. 6. Слободчикова Ю. В. Проблеми підвищення конкурентоспроможності економіки України / Ю. В. Слободчикова // Економіка будівництва і міського господарств. – 2009. – Т. 5. – № 4. – С. 203–208. 7. Крупка І. М. Пріоритетні напрями державного регулювання конкурентоспроможності національної економіки України // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.14. – С. 242–253.

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ ПРИ НАРАХУВАННІ ШТРАФНИХ САНКЦІЙ ТА ПЕНІ В ПРОЦЕСІ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ

Анотація. Розглянуто теоретичні аспекти сутності фінансових санкцій. Запропоновано фактори найбільшого впливу на процес нарахування штрафних санкцій та пені в процесі адміністрування податків. Розглянуто їх передумови та заходи щодо покращення умов нарахування фінансових санкцій органами контролю.

Аннотация. Рассмотрены теоретические аспекты сущности финансовых санкций. Предложены факторы наибольшего влияния на процесс начисления штрафных санкций и пени в процессе администрирования налогов. Рассмотрены их предпосылки и меры по улучшению условий начисления финансовых санкций контролирующими органами.

Annotation. The article deals with theoretical aspects of the nature of financial sanctions. The factors of the greatest influence on the process of calculating fines and penalties in the process of tax administration are given. Their preconditions and measures as to improving the terms of financial sanctions by supervisory authorities are considered.

Ключові слова: адміністрування податків, фінансові санкції, штрафні санкції, пеня, органи контролю, правопорушення.

Ефективність податкової сфери залишається одним із ключових чинників економічного розвитку та фактором фінансової стабільності для будь-якої держави [1, с. 6–7]. Однією зі складових забезпечення такої мети є адміністрування податків, що передбачає усвідомлення платниками податків необхідності своєчасної та повної сплати податків та є однією з умов зміцнення економіки держави, наповненості державних бюджетів різних рівнів, а також регулювання відносин щодо дотримання норм податкового законодавства та застосування відповідальності.

Поняття адміністрування податків може бути охарактеризоване з урахуванням думки Ю. Б. Іванова, А. І. Крисоватого, А. Я. Кізіма та В. В. Карпової [2, с. 186], як "процедура реалізації прав і обов'язків суб'єктів податкового права щодо узгодження й погашення податкових зобов'язань", яка безпосередньо передбачає застосування відповідальності в разі порушення податкового законодавства, а особливо фінансових санкцій у процесі попереднього узгодження та подальшого погашення розміру податкових зобов'язань. Саме це робить актуальним тему визначення факторів впливу на процес нарахування штрафних санкцій та пені в процесі адміністрування податків.

Метою статті є визначення та аналіз чинників, які впливають на процес нарахування фінансових санкцій у процесі адміністрування податків і зборів.

Згідно із поставленою метою сформульовано такі завдання:

розглянути теоретичні аспекти сутності та процесу нарахування штрафних санкцій та пені; визначити та проаналізувати ряд чинників, які здійснюють найбільший вплив на нарахування фінансових санкцій у процесі адміністрування податків та зборів.

Різні аспекти цієї теми вивчалися українськими вченими, такими, як О. М. Бандурка [3], Ю. Б. Іванов [2], В. В. Карпова [2], А. Я. Кізіма, А. І., Крисоватий [2], І. І. Кучеров [5], М. П. Кучерявенко [6], В. Д. Понікаров [3], С. М. Попова [3], В. В. Спасибо [7].

На сьогодні досить поширеним є допущення платниками податків порушень норм податкового законодавства через його часту зміну, низький рівень податкової культури, що призводить до вживання органами контролю відповідних заходів, що знаходять своє відображення в адмініструванні податків і зборів.

Найпоширенішим видом відповідальності є фінансова – штрафні (фінансові) санкції та/або пеня [3, с. 153]. Згідно із пп. 14.1.265 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України [4] штрафна санкція становить плату у вигляді фіксованої суми та/або відсотків, що справляється з платника податків у зв'язку з порушенням ним вимог податкового законодавства, а також штрафні санкції за порушення у сфері зовнішньоекономічної діяльності. А пеня, у свою чергу, становитиме суму коштів у вигляді відсотків, нарахованих на суми грошових зобов'язань, не сплачених у встановлені законодавством строки, відповідно до пп. 14.1.162 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України [3, с. 153–155; 4].



Під видами фінансових санкцій маються на увазі: штрафи; штрафи і пеня; штрафи, пеня та інші заходи примусового характеру. Такі позиції дотримуються такі вчені, як І. І. Кучеров [5, с. 242–244] (санкції за порушення законодавства про податки і збори, які полягають у стягненні пені за прострочення сплати податків, є правовідновлювальними, а ті санкції, що передбачають стягнення штрафів, – каральними), М. П. Кучерявенко [6, с. 189] (до штрафних санкцій вклучав юридичні наслідки, що виникають в разі недотримання чи порушення норм податкового права), В. В. Спасибо [7]. Але автор дотримується думки, що донарахування – це лише конституційний обов'язок платника податків сплачувати податки та збори і застосовується лише як засіб повноти нарахування та сплати розміру податкового зобов'язання.

Особливістю відповідальності за порушення податкового законодавства є її компенсаційно-каральний характер, який полягає у необхідності відшкодування державі збитків, що виникли внаслідок недоотримання коштів бюджетами різних рівнів [3, с. 153–155], що показує природу фінансових санкцій.

У процесі адміністрування податків виникає ряд чинників, які впливають на нарахування фінансових санкцій у процесі вчинення податкових правопорушень платниками податків. Такі фактори впливу можна класифікувати як:

- зовнішні фактори (які виникають внаслідок податкових відносин платників податків та органів контролю в процесі адміністрування);

- внутрішні фактори (виникають внаслідок безпосереднього здійснення механізму адміністрування податків органами контролю на організаційно-управлінському рівні).

Виділені зовнішні фактори впливу на процес нарахування штрафних санкцій та пені в процесі адміністрування податків були запропоновані автором, зважаючи на стан податкової системи в такому вигляді:

- наявність зворотного зв'язку орган Державної податкової служби України (далі за текстом – орган ДПС України) – платник податків для покращення відносин та підвищення іміджу ДПС України, шляхом реалізації масово-роз'яснювальної роботи;

- кількість податкових правопорушень, здійснених платниками податків (мається на увазі визначення повторюваності одного й того ж правопорушення платником та відповідно розрахунок фінансових санкцій);

- рівень податкової культури платників податків (на сьогодні це досить актуальне питання, оскільки сумлінність платника податків призведе до зменшення рівня правопорушень та застосування штрафних санкцій);

- ступінь ухилення платників від оподаткування, що інколи призводить до створення фіктивних платників податків та ускладнення процесу нарахування штрафних санкцій, а точніше настання моменту правотворчості;

- складність та мінливість податкового законодавства, що призводить до зниження освіченості платників.

Особливістю даних факторів впливу є те, що незалежно від поведінки органів ДПС, які, у свою чергу, згідно з ч. 2 ст. 19 Конституції України [8] зобов'язані діяти на підставі та в межах повноважень, які встановлені законодавством України, мають вплив не тільки на сам процес нарахування штрафних санкцій, але й на сам процес адміністрування податків взагалі, рівень наповнюваності бюджетів країни. Та певною мірою вони можуть породжувати фактори внутрішнього впливу.

Внутрішніми факторами впливу будуть відповідно чинники, з якими стикаються податкові органи при технічних аспектах нарахування штрафних санкцій на організаційно-управлінському рівні.

Зокрема, вони зумовлені безпосереднім порядком процедури стягнення фінансових санкцій, що складається з послідовних етапів:

- фіксування конкретного факту податкового правопорушення;

- ухвалення рішення про притягнення до відповідальності;

- виконання рішення про застосування штрафної санкції – сплата штрафу.

Таким чином, можна сформулювати, які існують фактори внутрішнього впливу, а саме:

- рівень затратності адміністрування податків та автоматизації робочих місць;

- швидкість обміну інформацією між внутрішніми підрозділами органу ДПС та за необхідністю з податковою міліцією;

- наявність компетентного складу співробітників та достатньої їх кількості для забезпечення вчасного та в повному обсязі виконання поставлених завдань у процесі прийняття документації від платників податків;

- рівень корупції всередині податкового органу;

- наявність пов'язаних осіб у процесі нарахування штрафних санкцій та пені чи ухвалення рішення про застосування санкцій;

- застарілість даних при сповіщенні платника податків на момент сплати санкції, що призводить все одно до зростання обсягу коштів, які платник повинен сплатити до бюджету.

Насамперед, процес нарахування штрафних санкцій та пені, а особливо факторів, які на нього впливають, має лише технічний характер та зумовлюється факторами, які надалі й будуть регулювати процес нарахування (зовнішні фактори), а якість цієї процедури буде відбивати система податкового контролю, тобто внутрішні чинники різної природи походження в середовищі податкового органу (внутрішні фактори), але на різних етапах розвитку податкової системи вони будуть відрізнятися один від одного. Одним із достатньо вагомим факторів також можна вважати природу самого правопорушення, за яке накладено фінансові санкції, а точніше правильності виявлення такого правопорушення, оскільки на сьогодні особливо актуальні інтелектуальні правопорушення податкового законодавства [3, с. 154–155].

Особливостями визначення факторів впливу при нарахуванні штрафних санкцій та пені на сьогодні є оцінювання поведінки платника, виявлення намірів ухилитися від оподаткування, невидлення в повному обсязі об'єкта оподаткування, приховування інформації.

Вплинути на поведінку платника в контексті досліджуваної теми можна за допомогою забезпечення стабільного та зрозумілого податкового законодавства; оптимізації податкових ставок; забезпечення такого співвідношення між величиною граничної ставки податку і граничної ставки штрафних санкцій за порушення податкового законодавства, за якого остання переважає; забезпечення невідворотності покарання в разі виявлення таких фактів ухилення; формування національної податкової свідомості [9, с. 281].

Процес адміністрування податків тісно пов'язаний із процедурою нарахування фінансових санкцій, а саме є основою для проведення роботи щодо їх застосування, повноти та правильності їх нарахування. На кожному етапі такого процесу факторами впливу будуть різні категорії, а визначити їх питому вагу між собою (перевагу зовнішніх чи внутрішніх за характером дії) досить складно, оскільки проблема розглядалась вченими лише в розрізі окремих питань та потребує подальшого розвитку, адже податкова система України перебуває на стадії розвитку, систематизації та гармонізації податкового законодавства.

Наук. керівн. Коновалов М. І.

Література: 1. Азаров М. Податкова політика в Україні: принципи і реалії / Азаров М. // Вісник Податкової служби України. – 1998. – № 15. – С. 6–7. 2. Податковий менеджмент : підручник / Іванов Ю. Б., Крисоватий А. І., Кізім А. Я. та ін. – К. : Знання, 2008. – 525 с. 3. Бандурка О. М. Податкове право : навч. посібн. / Бандурка О. М., Понікаров В. Д., Попова С. М. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 312 с. 4. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua. 5. Кучеров И. И. Налоговое право России : курс лекций / Кучеров И. И. – М. : Учебно-консультационный центр "ЮрИнфоР", 2001. – 360 с. 6. Податкове право : навч. посібн. / Г. В. Бех, О. О. Кобильнік та ін. ; за ред. проф. М. П. Кучерявенка. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 400 с. 7. Спасибо В. В. Перспективи реформування інституту пені у податковому праві України / Спасибо В. В. // Адвокат. – 2010. – № 2(113). – С. 28–31. 8. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к /96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua. 9. Томнюк Т. Л. Ухилення від оподаткування: сутність, методи реалізації та економічні наслідки / Томнюк Т. Л., Купріянов О. О. // Сталий розвиток економіки : Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – С. 279–282.

УДК 336. 221. 4

Сєніна А. О.

Магістр 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. Наведено перелік податкових пільг, які використовуються в країнах з розвинутою економікою для стимулювання інноваційної діяльності, розглянуто механізми податкового стимулювання інноваційної діяльності зарубіжних країн, запропоновано податкові інструменти розвитку інноваційної діяльності в Україні.

Аннотация. Приведен перечень налоговых льгот, которые используются в странах с развитой экономикой для стимулирования инновационной деятельности, рассмотрен механизм налогового стимулирования инновационной деятельности зарубежных стран, предложены налоговые инструменты развития инновационной деятельности в Украине.

Annotation. A list of tax incentives, which are used in developed economies to stimulate innovation, is provided, tax incentive mechanism of innovation in foreign countries is considered, the tax instruments of innovation development in Ukraine are proposed.

Ключові слова: інноваційна діяльність, податкові пільги, податкове стимулювання.

© Сєніна А. О., 2012



Однією з головних цілей інституційних трансформацій у сучасній Україні є формування інноваційного вектора розвитку, який сприяє забезпеченню високого рівня її конкурентоспроможності, набуття переваг у глобальній конкуренції, ефективній капіталізації прибутку господарювання суб'єктів, стійкому економічному зростанню національного господарства.

Процес змін має бути орієнтований на створення власної інноваційної моделі, яка враховує ряд об'єктивних факторів і умов, насамперед, наявність науково-технічного та інноваційного потенціалів, розвиток інститутів держави та підприємництва щодо інноваційної діяльності, формування середовища, сприйнятливого до інновацій.

Однак дослідження вітчизняного ринку інновацій свідчать, що нововведення, впроваджувані українськими підприємствами, орієнтовані на вдосконалення вже наявної продукції та технологій її виробництва [1, с. 5]. Відставання підприємств України за інноваційною діяльністю від країн з розвинутою економікою, відсутність розвинутої інноваційної інфраструктури не дозволяє їм забезпечити високої конкурентоспроможності, а отже, й стійкого економічного зростання.

Свідченням цього є те, що сьогодні, за оцінкою експертів Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), Україна згідно з індексом зростання конкурентоспроможності 2011 – 2012 рр. (Global Competitiveness Index) зі 142 країн світу посідає 82-ге місце. Перша сімка країн виглядає так: Швейцарія, Сингапур, Швеція, Фінляндія, США, Німеччина та Нідерланди. За інноваційною компонентою цього індексу Україна посіла 93-тє місце [2, с. 15, 357].

Загалом можна зазначити, що рівень інноваційного розвитку окремих вітчизняних підприємств та інноваційна система України не відповідають вимогам світового конкурентного середовища.

В усіх розвинених країнах інновації та інноваційна діяльність є предметом постійної уваги держави, оскільки вони є запорукою економічного розвитку та гарантом національної економічної безпеки. Для забезпечення цих явищ зарубіжні країни широко використовують податкове стимулювання.

В Україні значний внесок у розвиток податкової підтримки розвитку інноваційної діяльності зробили В. Геєць, О. Жилінська, Ю. Іванов, Б. Кваснюк, А. Кузнецова, Б. Маліцький, А. Никифоров, С. Онишко, О. Попович, В. Семиноженко, В. Соловійов, Л. Шабліста та ін.

Недосконалість законодавства з регулювання інноваційної діяльності, недостатня кількість досліджень з цієї тематики обумовлюють необхідність вивчення зарубіжного досвіду державного податкового стимулювання.

Метою цієї роботи є аналіз світового досвіду державного регулювання і підтримки інноваційних процесів та можливість його використання Україною.

За допомогою податкових механізмів здійснюється досягнення таких цілей економічної політики, як забезпечення зайнятості, підтримка малого та середнього бізнесу, розвиток інноваційно-інвестиційної сфери. Податкові механізми стимулювання в державній підтримці інноваційної активності використовуються не так давно. Вперше у 1966 р. податкові знижки, які становлять зменшення податкової бази на суму інноваційних витрат капітального характеру, були надані японським компаніям. У США їх почали надавати у 1981 р. У 80-х – на початку 90-х років ХХ ст. податкові пільги, які стимулюють організацію і фінансування власних науково-дослідних підрозділів, отримують компанії більшості країн світу. За період застосування ці пільги виявили себе як надійний інструмент науково-технічної, промислової та інноваційної політики держави, який сприяє вирішенню важливих економічних завдань.

Податкова підтримка є практичним та ефективним інструментом державного впливу на інвестиційно-інноваційну діяльність суб'єктів господарювання, адже вона:

передбачає широке охоплення вітчизняних підприємств, які реалізують інновації;

мотивує першочергове здійснення інвестицій, які несуть інновації;

пов'язана з повною автономією ухвалення рішень підприємством, на відміну від субсидій або пільгових кредитів, коли підприємства повинні відповідати необхідним критеріям відбору;

передбачає рівність умов для всіх учасників економічної діяльності [3, с. 117].

У світовій практиці податкового стимулювання інноваційної діяльності існує два основних напрями: надання окремих податкових пільг, пов'язаних із реалізацією інноваційних проектів або діяльністю інноваційних організацій, та створення спеціальних податкових режимів підтримки інноваційної діяльності в рамках технопарків [4, с. 93].

Найбільш поширеними видами податкових пільг першої групи є зменшення бази оподаткування на суму інноваційних витрат та зменшення податкових зобов'язань податку на прибуток (податковий кредит). Причому в закордонній практиці використовуються два види податкового кредиту: об'ємний та прирісний. Іншим напрямом стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання є створення та розвиток технопарків.

Слід зазначити, що встановлення об'ємних пільг характерне для країн, державна інноваційна політика яких спрямована, передусім, на зростання кількості інноваційно активних підприємств, зокрема за рахунок залучення малого бізнесу. Лідерами в запровадженні прирісних пільг є Японія і США. У національних інноваційних системах цих країн порівняно з іншими значною є частка великих корпорацій, для яких характерний певний рівень інноваційно-інвестиційних витрат. Відповідно, і державна інноваційна політика там спрямована на податкове стимулювання розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності за допомогою застосування приросту цих пільг [5, с. 83].

Щодо іншого напрямку податкової підтримки інноваційної діяльності, то в більшості розвинених країн світу функціонують технопарки, які є основними елементами інноваційної інфраструктури, котра забезпечує функціонування інноваційної моделі національної економіки. Технопарки є

найбільш ефективною системою, яка відповідає новим державним пріоритетам за наявності дефіциту бюджетних коштів для фінансування науки, забезпечена прийнятими в усьому світі податковими пільгами для науково-виробничих установ [6, с. 284].

Загалом перелік податкових стимулів, які впроваджуються, є досить широким. При цьому уряди обирають різні стратегії через відмінності у цілях, структурі виробництва і загальному податковому середовищі. Таким чином, програми підтримки інновацій можуть мати істотні відмінності у країн зі схожими, на перший погляд, цілями. Тому важливо брати приклад з найбільш успішних у цій сфері країн, щоб удосконалити наявні механізми та уникнути помилок у процесі створення нових програм.

У своїх дослідженнях В. Коваленко та М. Мельник [7, с. 301] визначають п'ять характеристик, які повинна містити кожна програма податкового стимулювання: великі обсяги фінансування, щоб мати вплив на інвестиційні рішення; прогнозованість, щоб надати можливість здійснення довгострокового інвестиційного планування; простота, щоб забезпечити розуміння програми компаніями; низький адміністративний тягар, щоб заохотити навіть малі компанії, претендувати на ресурси; чіткий цільовий профіль, щоб концентрувати кошти там, де вони матимуть найбільший ефект.

Найбільш ефективні і популярні механізми податкового стимулювання, що використовуються у світовій практиці оподаткування на сьогодні, наведені в таблиці.

Таблиця

Механізми податкового стимулювання інноваційної діяльності [8, с. 64]

Механізм податкового стимулювання	Об'єкт стимулювання	Країни, які використовують дані заходи податкового стимулювання
Списання витрат на НДДКР	Об'єм інвестицій у НДДКР, темпи зростання інвестицій у НДДКР	Австрія, Австралія, Бельгія, Великобританія, Угорщина, Німеччина, Данія та ін.
Податковий дослідний кредит	Об'єм інвестицій у НДДКР, співробітництво між приватним підприємництвом та дослідницьким середовищем	США, Франція, Норвегія, Великобританія, Канада
Спеціальні режими амортизації основних фондів	Інвестиції в дороге дослідницьке обладнання	Австрія, Бельгія, Данія, Італія, Іспанія, Ірландія, Португалія, США, Швеція
Інвестиційний податковий кредит	Інвестиції в технологічну модернізацію компанії	США
Податкові пільги на дохід з іноземного джерела	Трансфер технологій	Країни-члени ОЕСР
Податкові пільги на прибуток від продажу акцій	Інвестиції у високоризикові довгострокові проекти, дифузія інновацій	США
Податковий кредит на заробітні плати	Об'єм інвестицій, інвестиції в людський капітал	Нідерланди

Дані, наведені в таблиці, показують, що податковими інструментами стимулювання інноваційної діяльності, якими користується більшість країн світу є списання витрат на НДДКР, спеціальні режими амортизації основних фондів, податкові пільги на дохід з іноземного джерела. Використовуючи ці податкові пільги, інноваційне підприємство зменшує базу, яка підлягає оподаткуванню, має можливість швидше оновлювати основні фонди та розширює сферу своєї діяльності, отримуючи більше прибутку.

Також досвід зарубіжних країн свідчить про тривале й поширене застосування такої податкової пільги, як створення неоподаткованого резерву, наприклад у країнах Західної Європи [9, с. 136–137]. На даному етапі створення неоподатковуваних резервів розглядаються як податкові пільги, механізм яких передбачає звільнення від оподаткування частини прибутку компаній шляхом її зарахування до неоподатковуваних резервних фондів з метою фінансування в майбутньому певного кола потреб. Один з основних напрямів застосування цієї пільги – створення резерву для здійснення інвестицій.

Механізм податкової пільги у формі резерву полягає в тому, що визначена відносно відповідної бази (вартості активу) сума відрахувань до резерву вираховується з об'єкта оподаткування у звітному податковому періоді. Такі відрахування можуть здійснюватися протягом установленого строку, передбаченого для формування резерву, а його кошти – використовуватися в господарському обороті підприємства без обмежень до моменту їх спрямування за цільовим призначенням. У разі несвочасного чи нецільового використання коштів резерву такі суми зараховуються до складу оподаткованого доходу платника із застосуванням штрафних санкцій.

Створення в Україні ефективної системи податкового стимулювання інноваційної діяльності потребує перегляду дієвості податкових пільг, які надаються державою сьогодні, та державної



підтримки розвитку інноваційної інфраструктури з використанням світового досвіду, враховуючи особливості економіки України.

Наук. керівн. Іванов Ю. Б.

Література: 1. Рудика О. В. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства у трансформаційній економіці : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / Рудика О. В. ; ХНЕУ. – Х., 2006. – 21 с. 2. The Global Competitiveness Report 2011–2012. World Economic Forum Geneva, Switzerland 2011 [Electronic resource]. – Access mode : <http://gcr.weforum.org/gcr2011/> 3. Мединська Т. В. Удосконалення податкової політики стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні / Мединська Т. В. // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1 (10). – С. 117–120. 4. Іванов Ю. Б. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект : монографія / Іванов Ю. Б., Єськов О. Л. – Х. : ВД "ИНЖЕК", 2007. – 328 с. 5. Никифоров А. С. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / А. С. Никифоров, В. М. Діба, В. О. Парнок // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 78–86. 6. Іванов Ю. Б. Современные проблемы налоговой политики : Учебное пособие / Іванов Ю. Б., Тищенко А. Н. – Х. : ИД "ИНЖЕК", 2006. – 328 с. 7. Коваленко В. Зарубіжний досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності / В. Коваленко, М. Мельник // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 300–307. 8. Іванова Н. И. Налоговое стимулирование инновационных процессов / Н. И. Иванова. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 160 с. 9. Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду / [А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна та ін.]. – К. : НДФІ, 2006. – 320 с.

Неустроєва А. Е.

УДК 330.322

Магістр 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ДЕПРЕСИВНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Анотація. Розглянуто проблеми податкового регулювання в умовах депресивних регіонів України. Узагальнено теоретичні положення і прикладні аспекти податкового регулювання в умовах депресивних регіонів. Досліджено місце та роль податкового регулювання у здійсненні податкових реформ, розкрито недоліки та напрями його розвитку.

Анотация. Рассмотрены проблемы налогового регулирования развития депрессивных регионов Украины. Обобщены теоретические положения и прикладные аспекты налогового регулирования в условиях депрессивных регионов. Исследованы место и роль налогового регулирования в осуществлении налоговых реформ, раскрыты недостатки и направления налоговой поддержки депрессивных регионов.

Annotation. The problems of tax regulation in depressed regions of Ukraine are considered. The article provides generalization of theoretical positions and applied aspects of tax regulation in depressed regions. The place and the role of tax regulation in the implementation of tax reforms are explored, its weaknesses and areas of development are revealed.

Ключові слова: депресивний регіон, інструменти податкового регулювання, соціально-економічний розвиток, регіональна політика, оптимізація.

На сучасному етапі розвитку України основні соціальні та економічні проблеми вирішуються на загальнодержавному рівні. Через брак фінансових можливостей держава не може повністю задовольнити потреби всіх регіонів та областей. Це, у свою чергу, призводить до значних диспропорцій у розвитку регіонів. Отже, деякі заходи державного регулювання, у тому числі й податкового, є недостатньо ефективними. Тому особливої уваги потребує вивчення ефективності застосування інструментів податкового регулювання розвитку кожного регіону з урахуванням стратегічних цілей держави в цілому.

Проблеми стратегічного планування регіонального розвитку України та вдосконалення податкового регулювання їх соціально-економічного розвитку постійно привертаять увагу вчених. Дані проблеми знайшли своє відображення в працях багатьох науковців, а саме Буряковського В. В., Калінеску Т. В., Крисовотого А. І., Кучерявенка М. П., Іванова Ю. Б., Тищенко О. М., Чернякової Т. М.

© Неустроєва А. Е., 2012

та ін. Однак у працях цих вчених недостатньо уваги приділялося проблемі оцінювання ефективності податкового регулювання з урахуванням галузевої специфіки регіонів.

Формування ефективних інструментів податкового регулювання є необхідною умовою розвитку регіонів. Фіскальний тягар, який несуть різні категорії платників податків, не відповідає їх реальній платоспроможності. Неадекватність інструментів податкового регулювання, що використовується, привела до збільшення відмінностей в умовах і рівнях розвитку економіки регіонів, унаслідок чого виникли суперечності між [1]:

рівнем оподаткування і станом економіки регіонів, деформацією структури національної економіки і нераціональними концепціями реформування оподаткування;

податковою і бюджетною системами, необхідністю розширення інструментів державного регулювання для вирішення численних проблем стійкого розвитку національної економіки і тенденцією на витіснення податкових регуляторів нормативами міжбюджетних відносин.

Подолання цих суперечностей залежить від можливостей регіонів у використанні податкових інструментів, їхньої специфіки і впливу на динаміку основних галузей економіки, підприємницьку та інвестиційну діяльність. Необхідно активізувати регульовальну функцію податкової системи, що залежить від дотримання принципу ефективності оподаткування.

Невирішеною проблемою теорії і практики оподаткування залишається визначення допустимої межі фіскального навантаження для різних категорій платників податків. Крім того, у процесі реформування оподаткування не враховуються галузеві особливості його наслідків для регіонів, внаслідок чого і виникають території, які класифікуються як депресивні [2].

Варто наголосити, що стосовно визначення поняття "депресивний регіон" в економічній літературі немає єдиної точки зору. Законом України "Про стимулювання розвитку регіонів" визначено, що депресивна територія – це регіон чи його частина, рівень розвитку якого (якої) за показниками, визначеними Законом, є найнижчим серед територій відповідного типу [3].

Більшість економістів вважають, що депресивними називають регіони, економічна відсталість яких зумовлена стагнацією, викликану, насамперед, структурною кризою, іншими чинниками об'єктивного походження.

Найчастіше депресивними є старопромислові регіони (з характерним для них видобутком корисних копалин з виснажених родовищ, виробництвом, що характеризується високою енергоємністю та матеріалоемністю на основі застарілих технологій). Специфічною ознакою депресивних регіонів є те, що навіть за умов стійкого зростання національної економіки на цих територіях можуть періодично виникати економічні кризи, зростати безробіття [2].

Через об'єктивні причини є істотна різниця в розмірах податкового потенціалу регіонів України. Тому для встановлення диференційованих критеріїв оцінювання ефективності за регіонами слід враховувати кількісні характеристики допустимої межі податкового навантаження регіону.

У ході здійснення аналізу слід порівнювати одержані кількісні показники достатності (за категоріями платників податків, за регіонами). У процесі планування та прогнозування розвитку регіонів необхідно враховувати перевищення/зниження регіональних показників зі встановленими середньоукраїнськими кількісними критеріями.

Якісні показники відображають ефективність інструментів податкового регулювання. Якісними показниками податкового регулювання, що виражають здійснення поставлених завдань регіонами, є: тенденції змін валового регіонального продукту, валової доданої вартості, податкових доходів бюджетної системи (бюджетних і позабюджетних фондів), об'ємів виробництва і реалізації товарів (робіт, послуг), чисельності прибуткових і малих підприємств, доходів на душу населення і середньомісячної заробітної платні за галузями економіки. Для зіставності окремі показники за регіонами доцільно використовувати в абсолютних сумах із розрахунку на душу населення, а також у вигляді індексів.

Індекси податкового планування податків визначають допустиму межу оподаткування, яка залежить не тільки від величини фіскального тягаря, але й від ефективності виробництва, фази економічного циклу, фінансового стану платника податків, сфери його діяльності, можливості приховування і зниження доходів.

Податкові потенціали регіонів вивчаються на основі розрахованої стандартної ставки податків і валового регіонального податку (всього і на душу населення). Індекси податкових потенціалів дозволяють об'єктивно зіставляти можливості регіонів. Відмінність в індексах податкових потенціалів розкриває неоднакові можливості регіонів в податковому стимулюванні підприємства, інвестуванні та соціальному забезпеченні населення.

Індекси податкової активності відображають співвідношення податкових потенціалів і податкових надходжень у бюджетну систему, тим самим розкриваючи резерви зростання податкових доходів, що є в окремих регіонах, без збитку для їх економіки [4].

Індекси виконання податкових зобов'язань регіонами показують відношення суми сплачених податків до суми нарахованих податків. Ці індекси порівняно із стандартними ставками та індексами еластичності податків визначають порушення межі оподаткування або низьку податкову дисципліну.

Індекси еластичності податків відображають співвідношення темпів приросту податків під впливом визначальних економічних чинників (динаміки валового регіонального продукту і доходів населення).



Оцінити використання податкового потенціалу регіонів можна за допомогою індексу податкової активності, який визначався як відношення фактичних податкових надходжень кожного регіону в бюджетну систему і потенційних податкових доходів цього регіону [4].

На підвищення/зниження рівня оподаткування населення чутливо реагують наступні показники: співвідношення середніх доходів на душу населення прожиткового мінімуму; співвідношення середньомісячної заробітної платні і прожиткового мінімуму; співвідношення витрат і заощаджень населення, частки витрат населення на сплату податків у загальній сумі витрат.

Якісними показниками податкового регулювання, що характеризують розмір витрат регіонів і платників податків, є: динаміка об'ємів заборгованості і недоїмок за податками до бюджетів (бюджетні й позабюджетні фонди) всіх рівнів, частки збиткових підприємств за галузями економіки, величини витрат на сплату податків, частки безробітних і населення, що живе за межею бідності за регіонами.

Зміни рівня податкового навантаження за регіонами виявляються у зниженні/підвищенні валового регіонального продукту, об'єму виробництва і реалізації товарів (робіт, послуг). Вплив податків на фінансовий стан підприємств і держави відображають: динаміка податкових доходів, чисельність прибуткових і збиткових підприємств, об'єм інвестицій. Фінансові можливості регіонів розкривають: розмір податкового потенціалу, суми податкових надходжень і заборгованості із податків і зборів [3].

Одним із основних показників розвитку регіону є фактичні суми мобілізованих до державного бюджету України сум податків і зборів. Отже, розглянемо, які саме податки мають найбільш питому вагу в доходах окремих регіонів України. У таблиці наведено розподіл основних податків і зборів та інших неподаткових платежів у загальному обсязі цих платежів за регіонами, які були мобілізовані до державного бюджету України за минулий рік [5].

Таблиця

Розподіл регіонів за податковими надходженнями та зборами, які мають найбільшу частку в загальному обсязі податкових та неподаткових надходжень

Податок (збір)	Регіон
Податок на доходи фізичних осіб	АР Крим, Вінницький, Волинський, Житомирський, Закарпатський, Івано-Франківський, Кіровоградський, Луганський, Львівський, Миколаївський, Одеський, Рівненський, Сумський, Тернопільський, Харківський, Херсонський, Хмельницький, Чернівецький, Київський, Полтавський
Податок на прибуток підприємств	Дніпропетровський, Запорізький, Донецький
Акцизний податок	Черкаський

У більшості регіонів основним податком є податок на доходи фізичних осіб та податок на прибуток підприємств, у поодиноких випадках це акцизний податок. Це свідчить про те, що загальнодержавні податки мають більше значення для доходів регіонів, ніж місцеві податки та збори.

Можна зробити висновок, що для ефективного функціонування та впровадження бюджетної політики держави слід приділяти значну увагу саме розвитку підприємництва в регіоні, що, у свою чергу, приведе до покращення рівня життя населення, підтримає малозабезпечені верстви населення та збільшить податкові надходження від бюджетотвірних податків. Для цього необхідно використовувати ряд інструментів податкового регулювання, таких, як: надання податкових пільг окремим регіонам, надання можливості регіонам самостійно контролювати відрахування до державного бюджету України залежно від соціально-економічної ситуації в регіоні, зменшення податкового тягара.

Наук. керівн. Грачов О. В.

Література: 1. Чернякова Т. М. Проблеми оцінювання ефективності податкового регулювання регіонів / Чернякова Т. М. // Вісник ІЕПД НАН України. – 2011. – № 1. – С. 28–32. 2. Чуприна А. Аналіз досвіду подолання депресивності регіонів західноєвропейських країн та можливості його застосування в Україні / Чуприна А. // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 3(32). – С. 17–24. 3. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України № 2805-IV від 08.09.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>. 4. Чернякова Т. М. Формування системи індикаторів для визначення ефективних інструментів податкового регулювання депресивних регіонів України [Електронний ресурс] / Чернякова Т. М., Соловей М. М., Дрозняк О. В. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>. 5. Соціальні аспекти податкової політики : монографія / Іванов Ю. Б., Тищенко О. М., Грачов О. В. та ін. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 304 с. 6. Соловей М. М. Визначення проблем щодо прийняття рішень із забезпечення оптимізації податкового регулювання в умовах депресивних регіонів / Соловей М. М., Баляба К. В. // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 3. – С. 45–50.

РЕФОРМУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ОДИН ІЗ ЗАСОБІВ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто зміни спрощеної системи оподаткування та їх вплив на проблему зайнятості населення в Україні. Виділено та проаналізовано фактори, що найбільше впливають на стимулювання зайнятості населення, запропоновано заходи щодо покращення умов існування малого підприємництва на спрощеній системі оподаткування як засіб вирішення проблеми зайнятості населення в Україні.

Аннотация. Рассмотрены изменения упрощенной системы налогообложения и их влияние на проблему занятости населения в Украине. Выделены и проанализированы факторы, влияющие на стимулирование занятости населения, предложены меры по улучшению условий существования малого предпринимательства на упрощенной системе налогообложения как средства решения проблемы занятости населения в Украине.

Annotation. The changes of the simplified system of taxation and their influence on the problem of employment of population in Ukraine are considered. The author selected and analyzed the factors that affect mostly the stimulation of employment, and proposed measures to improve the living conditions of small business for the simplified system of taxation as a means of solving the problem of employment in Ukraine.

Ключові слова: спрощена система оподаткування, мале підприємництво, єдиний податок, єдиний соціальний внесок, податок на додану вартість (ПДВ).

На сьогодні мале підприємництво є засобом для існування та стимулом для самореалізації багатьох людей як в Україні, так і у світі в цілому. Малі підприємства є передумовою створення нових робочих місць та зміцнення економіки як регіонів, так і країни в цілому.

Удосконалення системи оподаткування малих підприємств України в сучасних умовах постає дуже важливою проблемою, вирішення якої суттєво вплине на подальший розвиток підприємництва, створення нових робочих місць та поповнення державного бюджету.

Метою роботи є розгляд змін щодо спрощеної системи оподаткування у зв'язку з прийняттям Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності" та розгляд можливого впливу даних змін на зайнятість населення.

Для реалізації поставленої мети ставляться завдання, що пов'язані з розглядом основних змін щодо функціонування спрощеної системи оподаткування, та передбачається їх аналіз, виявлення тих факторів, що негативно впливали на створення нових робочих місць у минулому та можливі наслідки впливу нового законодавства на зайнятість населення в Україні, розробка пропозицій щодо стимулювання суб'єктів малого підприємництва створювати нові робочі місця.

Темою реформування спрощеної системи оподаткування займалися багато науковців та їй присвячено багато наукових праць вітчизняних вчених, серед яких: Варналій З. С., Василик О. Д., Іванов Ю. Б., Воробійов Ю. М., Коваль Л. П., Гапонюк М. А., Корнієнко Т. Н., Пожидаєва М. А. та ін. Але незважаючи на таку кількість досліджень, дане питання є досить актуальним у зв'язку із прийняттям змін відносно функціонування спрощеної системи оподаткування.

Процвітання будь-якої країни потребує стабільного економічного розвитку та максимальної зайнятості працездатного населення. Саме зайнятість населення та здатність створювати нові робочі місця є головною функцією малого бізнесу. У той час коли на великих підприємствах відбувається звільнення працівників та скорочення робочих місць, малі підприємства не тільки зберігають, але й здатні створювати нові робочі місця. Тому в сучасних умовах реформування податкової системи та внесення змін до Податкового кодексу України важливим питанням стимулювання розвитку через механізми податкового регулювання суб'єктів малого підприємництва задля створення нових робочих місць та нарощування обсягів виробництва.

З цією метою 1 січня 2012 року набув чинності Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи опо-



даткування, обліку та звітності" від 04.11.2011 р. № 4014-VI. Згідно з даним Законом були внесені суттєві зміни в регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва. Порівняльна характеристика даних змін наведена в таблиці [1; 2].

Таблиця

**Порівняльна характеристика внесених змін
до спрощеної системи оподаткування**

	Указ від 03.07.1998 р. № 727/98		Закон України від 04.11.2011 р. № 4014-VI			
Платники	Фізичні особи	Юридичні особи	I група	II група	III група	IV група
Обсяг виручки/Обсяг доходу	обсяг виручки яких від реалізації продукції за рік не перевищує 500 тис. гривень	обсяг виручки яких від реалізації продукції за рік не перевищує 1 млн гривень	фізичні особи – підприємці, обсяг доходу яких протягом року не перевищує 150 000 гривень	фізичні особи – підприємці, обсяг доходу яких не перевищує 1 000 000 гривень	фізичні особи – підприємці, обсяг доходу яких не перевищує 3 000 000 гривень	юридичні особи – суб'єкти господарювання, обсяг доходу яких не перевищує 5 000 000 гривень
Кількість найманих працівників	у трудових відносинах з якими протягом року перебуває не більше 10 осіб	за рік середньооблікова чисельність працівників не перевищує 50 осіб	не використовують працю найманих осіб	не використовують працю найманих осіб або кількість найманих осіб не перевищує 10 осіб	не використовують працю найманих осіб або кількість найманих працівників одночасно не перевищує 20 осіб	середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб
Плата за найману особу	у разі, коли платник єдиного податку здійснює підприємницьку діяльність з використанням найманої праці, ставка єдиного податку збільшується на 50 % за кожну особу	у разі, коли платник єдиного податку здійснює підприємницьку діяльність з використанням найманої праці, ставка єдиного податку збільшується на 50 % за кожну особу	–	–	–	–
Ставка податку	становить не менше 20 гривень та не більше 200 гривень	6 % – у разі сплати ПДВ, 10 % – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку	у межах від 1 до 10 % розміру мінімальної заробітної плати	у межах від 2 до 20 % розміру мінімальної заробітної плати	3 % доходу – у разі сплати ПДВ, 5 % доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку	3 % доходу – у разі сплати ПДВ, 5 % доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку

Як видно з таблиці, на законодавчому рівні суттєво змінилися критерії застосування спрощеної системи оподаткування. Так, відповідно до даного закону:

підвищено граничний обсяг річного доходу;

збільшено удвічі – з 10 до 20 осіб – гранично допустиму кількість найманих працівників;

скасовано норму щодо збільшення ставки єдиного податку на 50 % за кожного найманого працівника;

змінені ставки єдиного податку, їх розмір тепер залежить від величини мінімальної заробітної плати.

Тобто видно, що до основних факторів, які стримували збільшення робочих місць та кількість зайнятого населення, відносяться:

гранично допустима кількість найманих працівників;

збільшення ставки єдиного податку 50 % за кожного найманого працівника.

Дані фактори мали стримувальний характер, оскільки, з одного боку, держава поставила суб'єктів малого підприємництва у відповідні рамки стосовно кількості найманих працівників, а з іншого – збільшила податковий тягар на роботодавців, встановивши збільшення ставки на 50 % за кожного найманого працівника.

За 14 років існування даної системи оподаткування нарешті було переглянуто основні критерії її функціонування. Хоча в Законі № 4014-VI є ще багато невідповідностей, однак він дуже необхідний. Оскільки, по-перше, він зменшує тягар на роботодавців, а по-друге, збільшує гранично допустиму кількість найманих працівників, що, у свою чергу, є стимулом для створення нових робочих місць та нарощення виробництва.

Слід звернути увагу на працю Ковалев Л. П., який вважає, що для перших двох груп платників встановлено досить лояльні умови оподаткування, що проявляються, насамперед, у розмірі ставок: у межах від 1 до 10 % (для першої групи) та у межах від 2 до 20 % (для другої групи) розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року. На його думку, це досить прийнятний рівень податкового навантаження, адже якщо врахувати заплачану на 01.01.2012 р. величину мінімальної заробітної плати у розмірі 1 073 грн, то сума податку, що сплачуватимуть такі підприємці, становитиме від 10,73 грн до 107,30 грн (для першої групи) та від 21,46 грн до 216,60 грн (для другої групи) на місяць. Розглянувши альтернативний варіант зайнятості у вигляді найманого працівника, бачимо, що у цьому випадку особа, отримуючи зарплату у розмірі середньої в Україні (станом на жовтень 2011 р. – 2 729 грн), буде зобов'язана сплатити до бюджету зі свого доходу майже 400 грн податку з доходів фізичних осіб, що набагато більше, ніж сума єдиного податку [3, с. 245].

Враховуючи вище викладене, можна зробити висновок про те, що особи, які матимуть відповідні кошти та підприємницький хист, будуть самостійно займатися підприємницькою діяльністю, а отже, крім того, що матимуть робоче місце, ще й намагатимуться їх створювати для інших.

Також на сьогодні держава за допомогою чітко розробленої політики зайнятості намагається сприяти самозайнятості особи. Як засіб боротьби з безробіттям самозайнятість забезпечує для неї джерело існування, дозволяє повною мірою використати її індивідуальні фізичні та розумові здібності в будь-якій галузі господарства.

Центри зайнятості й раніше займалися цими питаннями, але активізувалася ця робота з набранням чинності Закону України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття", коли в безробітних з'явилася можливість одержати одноразово всю суму допомоги у зв'язку з безробіттям для організації підприємницької діяльності. Незважаючи на те, що такий напрям активної політики зайнятості є відносно новим, заснування власної справи колишніми безробітними набуло певного поширення [4, с. 61].

Водночас слід зазначити, що для платників єдиного податку незмінною залишається вимога щодо сплати єдиного соціального внеску в розмірі, не меншому за мінімальний страховий внесок (34,7 %), сума якого протягом 2012 р. поступово збільшується з 372,33 грн до 393,50 грн, зі збереженням аналогічної тенденції й надалі, за умови зростання рівня мінімальної заробітної плати [5]. Саме єдиний соціальний внесок, який на сьогодні залишається незмінним, є тим фактором, що стримує розвиток малого підприємництва, оскільки залишається досить обтяжливим у фінансовому плані для підприємців. Навіть при розподілі підприємців на групи мінімальний страховий внесок залишається однаковим для всіх груп. Враховуючи дану ситуацію та спираючись на думки науковців [3], слід зазначити, що даний підхід до визначення сум для єдиного соціального внеску є неправильним і таким, що справляє негативний вплив на нововведення.

Погоджуючись із необхідністю забезпечення наповнення Пенсійного фонду, автор водночас вважаємо, що ставка ЄСВ у розмірі 34,7 % є занадто високою для підприємців – платників єдиного податку [3, с. 246]. Зокрема, це найвища ставка зі всіх країн СНД: у Російській Федерації вона становить 26 %, у Грузії – 20 %, у Казахстані – 20 %, у Республіці Таджикистан – 25 % [6, с. 88].

Слід також зазначити, що найбільшого навантаження зазнають платники першої групи, тоді як для фізичних осіб – підприємців третьої групи – така ставка не буде надто обтяжливою, оскільки зазвичай до прийняття Закону вони працювали на загальній системі, за якої базою нарахування був оподатковуваний дохід (різниця між доходом і операційними витратами), відповідно, і платежі ЄСВ зазвичай були досить великими.

Отже, розглянувши Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності", який, на думку автора, матиме значний вплив на проблему зайнятості в Україні, можна стверджувати, що держава зробила значний крок уперед на шляху розбудови інституту малого та середнього бізнесу. Саме цей інститут може стати інструментом подолання безробіття населення шляхом як самозайнятості осіб, так і створення додаткових робочих місць новоствореними підприємцями.

З цієї метою можна запропонувати такі шляхи подальшого вдосконалення спрощеної системи оподаткування:

по-перше, необхідно розробити механізм, за допомогою якого ставка ЄСВ буде не однаковою для всіх, а буде залежати від того, до якої групи належить суб'єкт господарювання. Це дозволить зменшити фінансовий тиск на роботодавців;

по-друге, на думку автора, доцільно дозволити підприємцям, що належать до першої групи, використовувати найману працю до 5 осіб. Адже при цьому збільшиться кількість робочих місць. А другим критерієм – дохід за календарний рік, що передував переходу на єдиний податок, – повинен стримувати платника від незаконного перебування на спрощеній системі оподаткування та мінімізації сум податку;

3) по-третє, максимально забезпечити урахування економічних процесів, зокрема застосування індексації граничних обсягів доходу, встановлених Законом про спрощену систему з ураху-



ванням темпів, інфляції, що, у свою чергу, повинно позитивно позначитися на кількості новостворених суб'єктів господарювання.

Наук. керівн. Коновалов М. І.

Література: 1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності : Закон України від 04.11.2011 р. № 4014-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 2. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва : Указ Президент України від 03.07.1998 р. № 727/98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 3. Покатаєва О. В. Правові основи функціонування спрощеної системи оподаткування / О. В. Покатаєва // Вісник Запорізького національного університету : зб. наук. праць. – 2010. – № 4. – С. 82–90 С. 5. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08.07.2010 р. № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 4. Коваль Л. П. Зміни у спрощеній системі оподаткування та їх вплив на фінансову безпеку малого підприємництва / Коваль Л. П. // Науковий вісник НТЛУ України. – 2012. – Вип. 22.1. – 244–249 С. 6. Дощенко А. В. Підприємництво – шлях до самореалізації [Електронний ресурс] / А. В. Дощенко // Ринок праці та зайнятість населення. – 2011. – № 4. – С. 61–63. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua>.

Євдокієнко А. В.

УДК 336.308

Магістр 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИМИ БЮДЖЕТАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. Розглянуто основні проблемні питання, які виникають у процесі управління місцевими бюджетами на сучасному етапі розвитку. Проаналізовано основні фактори, які впливають на появу цих проблемних аспектів. Запропоновано шляхи вирішення зазначених питань для покращення механізму управління місцевими бюджетами.

Аннотация. Рассмотрены основные проблемные вопросы, которые возникают при управлении местными бюджетами на современном этапе развития. Проанализированы основные факторы, которые влияют на возникновение этих проблемных аспектов. Предложены пути решения указанных вопросов для улучшения механизма управления местными бюджетами.

Annotation. Basic problems arising in the process of managing local budgets at the modern stage of development are considered. Basic factors which influence the origin of these problems are analysed. The ways of solving the indicated problems for the improvement of mechanism of local budgets management are offered.

Ключові слова: доходи, видатки, місцевий бюджет, трансферти, дотація, субвенція, органи місцевого самоуправління.

Сучасна наука державного управління має широкий спектр засобів державного впливу на розвиток місцевих бюджетів у країні. Проте недостатність доходної бази у регіонах, неможливість місцевих бюджетів у повному обсязі фінансувати виконання своїх обов'язків вимагають вдосконалення методів державного управління місцевими бюджетами, використання яких є актуальними в Україні з урахуванням соціально-економічних диспропорцій суспільного розвитку та багатоаспектного аналізу зовнішніх чинників.

В Україні назріла необхідність справжньої, а не декларативної фінансової децентралізації для зовнішнього та ефективнішого задоволення потреб населення в кожному регіоні. Без бюджетної самостійності місцевих бюджетів з її численними складовими і врахування податкового потенціалу кожного регіону побудова і розвиток ефективної та дієвої бюджетної системи України може відкладатися на невизначений час.

© Євдокієнко А. В., 2012



Активний вплив місцевого самоврядування на формування нових економічних і соціальних відносин можливий лише в тому разі, якщо воно матиме у своєму розпорядженні достатній обсяг фінансових ресурсів.

Важливо вказати на те, що головна ознака фінансової незалежності – це володіння і самостійне розпорядження фінансовими ресурсами, розмір яких відповідає функціям і завданням, що покладуються на органи місцевого самоврядування. Такі фінансові ресурси необхідні для реалізації поставлених цілей і програм економічного та соціального розвитку території відповідно до обраних пріоритетів.

У вітчизняній та зарубіжній економічній науці дослідження проблем та перспектив удосконалення управління місцевими бюджетами широко висвітлюються в працях провідних вчених та економістів, серед них: Д. Гладких, О. Катасонова, Рошило В. І., Ярошевич Н. Б. та ін. [1 – 4].

Місцеві фінанси є системою формування, розподілу й використання грошових та інших фінансових ресурсів для забезпечення місцевими органами влади покладених на них функцій і завдань, як власних, так і делегованих. В Україні така система перебуває на стадії становлення. Як явище складне і багатогранне вона потребує гносеологічного аналізу, переосмислення й узагальненого тлумачення [1, с. 6].

Місцеві фінанси – це економічні відносини, пов'язані із формуванням централізованих і децентралізованих фондів коштів та використанням їх на забезпечення соціальних потреб і соціально-економічного розвитку території. Суть місцевих фінансів проявляється в економічних відносинах, а їх структура становить сукупність бюджетів місцевого самоврядування, спеціальних бюджетних фондів цільового призначення; позабюджетних фондів органів місцевого самоврядування; фондів грошових коштів комунальних банків, якщо їх статутний капітал утворюється за рахунок коштів місцевого самоврядування; фондів комунальних підприємств, установ і організацій; кредиту.

Центральною ланкою місцевих фінансових ресурсів є місцеві бюджети, які, у свою чергу, підрозділяються на два рівні. Перший рівень складають бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст районного значення, районів у містах. Другий рівень – бюджет АРК, обласні бюджети, бюджети міст Києва і Севастополя, районні бюджети. Характерною особливістю системи місцевих бюджетів, що склалася в Україні, є те, що вони формуються і використовуються, згідно з Бюджетним кодексом України, за принципом самостійності. Проте незавершеність процесу становлення системи місцевого самоврядування, єдність дохідних джерел усіх рівнів місцевих бюджетів, а також державного, зумовлює необхідність проведення повноцінної реформи, що гарантує фінансову самостійність і відповідальність територіальних громад [5, с. 2].

Сучасними найнагальнішими проблемами у сфері міжбюджетних відносин є:

1. Невідповідність між зобов'язаннями за видатками місцевих бюджетів та джерелами фінансування.

Роль місцевих бюджетів значною мірою визначається часткою доходів та видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України, яка свідчить про участь місцевого самоврядування у розв'язанні актуальних проблем розвитку держави, певну обмеженість функцій центральних органів влади. Така частка є загальним показником, який відображає рівень фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, дає змогу оцінити ступінь розвитку місцевих бюджетів. Нині існує невідповідність між обсягами доходів місцевих бюджетів і реальними потребами у фінансуванні поточних видатків. Нерідко причини такого стану криються в наявності значної кількості нормативно-правових актів, обов'язкових для виконання органами місцевого самоврядування.

Проте глибокими причинами такої невідповідності є економічні й соціальні проблеми, що їх мають розв'язувати органи місцевої влади шляхом підвищення власної фінансової спроможності й реалізації заходів у напрямку бюджетної децентралізації. Через недостатню ресурсну базу місцеві бюджети не в змозі повною мірою профінансувати потреби розвитку територій.

2. Нерівномірне співвідношення "дотація – субвенція" у структурі трансфертів, переважаюча частка дотацій та субвенцій на соціальний захист.

Найбільшу питому вагу у складі трансфертів мають дотації вирівнювання. У 2011 р. їх частка становила 57,1 % захищених трансфертів загального фонду і 48,7 % усіх трансфертів (для порівняння – 13,9 % у 1998 р.).

Дотація, яка є нецільовим трансфертом, з одного боку, дає місцевим органам змогу витратити кошти на власний розсуд. Незважаючи на те, що вибір напрямів використання дотацій вирівнювання може визначатися місцевими органами влади самостійно, на їх рішення істотно впливає необхідність забезпечення бюджетних програм з фінансування благ і послуг, що надаються за рішенням центральних органів влади [2, с. 17].

3. Метою раціоналізації видатків та підвищення контролю за використанням переданих із державного бюджету коштів у вигляді міжбюджетних трансфертів у структурі трансфертів має зрости питома вага субвенцій як цільових коштів, використання яких пов'язане з необхідністю фінансування конкретних об'єктів, пріоритетних у поточному бюджетному році, причому питома вага субвенцій на соціально-економічний розвиток має зростати. Незначна увага владних структур до вказаних проблем призводить до посилення утриманських настроїв окремих регіонів відносно держави, незацікавленості у збільшенні виробничих потужностей інших регіонів, неефективного розподілу коштів та їх витрачання [5, с. 5].

3. Нормативна нерегульованість забезпечення видатків на соціальні потреби.

Видатки на соціальні потреби не повинні бути видатками місцевого значення, оскільки місцеві органи не можуть впливати на рішення про їх надання чи ненадання.

Оскільки забезпечення соціальної сфери є завданням держави, то місцеві бюджети мають отримувати кошти із державного бюджету на забезпечення видатків соціальної сфери [3, с. 16].

Місцеві бюджети не отримують кошти, необхідні для утримання об'єктів соціальної інфраструктури, що переходять у комунальну власність. Місцеві органи влади не мають достатніх фінансових можливостей щодо виконання функцій місцевого значення ще й внаслідок нерациональної системи надання послуг і надмірної кількості установ, які надають такі послуги, що, відповідно, потребує додаткових витрат на здійснення управлінських функцій.

4. Диспропорції співвідношення обсягів першого і другого кошика доходів місцевих бюджетів.

Обсяг трансфертів, які має змогу отримати місцевий бюджет, залежить від того, скільки зібрано коштів (доходів місцевого бюджету), що враховуються при визначенні трансфертів.

В основу такого розподілу дохідних джерел покладено принцип, що найвагоміші дохідні джерела впливають на обсяг трансфертів – чим більші надходження від них, тим менше трансфертів може бути отримано. З одного боку, це зменшує утриманські настрої місцевих бюджетів відносно державного, а з іншого – не створює зацікавленості місцевих органів у збиранні податків на доходи фізичних осіб та інших надходженнях із першого кошика.

Складається ситуація, коли зусилля місцевих органів з активізації економічної діяльності в регіонах щодо підвищення рівня зайнятості та, відповідно, збільшення надходження податку з доходів фізичних осіб до місцевого бюджету призводять до зниження обсягу дотації вирівнювання або збільшення суми коштів, що мають бути перераховані з місцевого до державного бюджету [3, с. 9].

Слід також вказати на значне переважання обсягу податків та зборів із першого кошика. Їх частка становить понад 80 % обсягу загального фонду місцевих бюджетів. Відповідно, низькою є частка дохідних джерел місцевих бюджетів із другого кошика, якими місцеві органи влади можуть розпоряджатися самостійно, виходячи з пріоритетів розвитку адміністративно-територіальної одиниці.

Для збільшення ресурсу на виконання власних повноважень місцевої влади доцільно також додати ті податки і збори, за якими місцеві ради мають повноваження щодо встановлення їх ставок та розмірів.

5. Неefективна децентралізація бюджетної системи.

Трансферти містам та районам обчислюються безпосередньо на центральному рівні. Це, у свою чергу, послаблює позиції обласного рівня у контролі за формуванням та використанням фінансових ресурсів на районному рівні. Більш-менш самостійними у схваленні бюджету є області та міста обласного значення, натомість бюджети місцевого самоврядування є залежними від району (юридично від районної ради, фактично від районної адміністрації) [6, с. 112].

Узагальнюючи весь вищевикладений матеріал, слід підкреслити, що, на думку автора, головним у розв'язанні проблеми зміцнення фінансової незалежності місцевого самоврядування в Україні є децентралізація фінансів.

Рівень децентралізації фінансів є показником демократизму та прагнення до підвищення ефективності використання коштів у загальнодержавному масштабі.

Проблемним залишився той факт, що місцеві органи влади так і не отримали достатньої інституційної автономії в ухваленні рішень [4, с. 279].

Вирішення цих проблем можливе за рахунок:

1) надання більшої управлінської свободи місцевій владі;

2) створення дієвих механізмів перевірки якості надання місцевих послуг, через які центральний рівень міг би пересвідчуватись, що в делегованих функціях досягнуто очікуваних показників успішності та дотримано національних стандартів якості;

3) розмежування витрат органів місцевого самоврядування на виконання делегованих державою і власних повноважень;

4) визначення схеми витратних повноважень місцевих бюджетів у конкретних галузях бюджетної сфери (окремі витрати на забезпечення функціонування закладів освіти, охорони здоров'я, культури і мистецтва, соціального захисту і здійснення заходів у відповідних сферах).

Таким чином, фінансові ресурси є однією з важливих гарантій місцевого самоврядування та, звичайно, необхідною умовою для реалізації власної компетенції органів місцевого самоврядування. Основною та невід'ємною складовою фінансової основи місцевого самоврядування є місцеві бюджети, виконання яких залежить від наявних місцевих фінансових ресурсів.

Процес управління фінансовими ресурсами місцевих бюджетів характеризується недостатністю дохідної бази, залежністю від міжбюджетних трансфертів з державного бюджету та неможливістю місцевих бюджетів повністю фінансувати виконання своїх обов'язків.

Тож вирішення поставлених вище питань запропонованими заходами приведе до збільшення дохідної частини бюджету, що, у свою чергу, зумовить поліпшення стану місцевих органів влади та зміцнить їх самостійність.

Наук. керівн. Найденко О. Є.

Література: 1. Гладких Д. Особливості планування доходів та витрат бюджету / Д. Гладких // Вісник НБУ. – 2008. – № 1. – С. 6–8. 2. Катасонова О. М. Актуальні проблеми формування дохідної частини місцевих бюджетів / О. М. Катасонова // Економічний простір. – 2008. – № 12/1. – С. 114–118. 3. Рошило В. І. Шляхи реформування фінансової бази місцевого самоврядування в Україні / В. І. Рошило // Фінанси. – 2009. – № 2. – С. 11–18. 4. Ярошевич Н. Б. Шляхи збільшення дохідної бази місцевих бюджетів / Н. Б. Ярошевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20. – С. 278–282. 5. Клімова С. М. Основні напрямки реформування місцевих бюджетів / С. М. Клімова // Актуальні проблеми державного управління. – 2007. – № 2. – С. 26. 6. Хілобок Ю. А. Шляхи зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів України / Ю. А. Хілобок // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу – 2010. – № 1(9). – С. 111–115. 7. Бюджетний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доп. Станом на 15 жовт. 2008 р. // Кодекс України. Офіційно видане. – К. : Вид. Паливода А. В., 2008. – 84 с.

РОЛЬ ТА МІСЦЕ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ У ПОДАТКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ДЕРЖАВИ

Анотація. Розглянуто становлення непрямого оподаткування, проведено аналіз співвідношення прямих та непрямих податків у податкових системах зарубіжних країн та України, проаналізовано фінансовий потенціал непрямих податків, запропоновано напрями реформування непрямого оподаткування в Україні.

Аннотация. Рассмотрено становление косвенного налогообложения, проведен анализ соотношения прямых и косвенных налогов в налоговых системах зарубежных стран и Украины, проанализирован фискальный потенциал косвенных налогов, предложены направления реформирования косвенного налогообложения в Украине.

Annotation. The establishment of indirect taxation is considered, the analysis of the ratio of direct and indirect taxes in the tax systems of foreign countries and Ukraine is carried out, the fiscal capacity of indirect taxes is analysed, the lines of indirect taxation reforms in Ukraine are proposed.

Ключові слова: система оподаткування, податкова політика, фінансовий потенціал, ПДВ, акцизний податок.

На сучасному етапі розвитку економіки чи не найголовніше місце посідає питання розробки структури національної системи оподаткування. Проблема полягає в знаходженні меж оптимального співвідношення прямих і непрямих податків у структурі податкової системи, тобто у визначенні основного об'єкта спрямованості податкового тиску – споживання, одержання доходів, використання природних ресурсів тощо.

На сьогоднішній день в Україні постійно ведуться спроби модернізувати та трансформувати чинну податкову систему. Насамперед, це робиться з метою наповнення бюджету країни, тобто держава, в першу чергу, переслідує фінансові цілі. На сьогодні залишається відкритим питання вибору податкової політики та побудови справедливої і зрозумілої системи оподаткування. Адже основною метою податкової політики повинно бути забезпечення фінансових потреб держави, економічного зростання та сприяння гармонізації інтересів держави та платників податків з урахуванням соціально-економічної ситуації в країні.

Отже, для визначення оптимальної податкової політики, перш за все, необхідно дослідити вплив податків на соціальні та економічні процеси в державі, а також дати оцінку фінансового потенціалу непрямих податків.

У вітчизняній науковій літературі приділяється значна увага вдосконаленню податкової системи України, податковій політиці держав, у тому числі питанням непрямого оподаткування та його впливу на соціально-економічний розвиток держави. Це можна побачити у наукових розробках Андрущенко В. Л., Азарова М. Я., Данілова О. Д., Іванова Ю. Б., Кошука Т. В., Крисоватого А. І., Майбурова І. А., Мельника В. М., Нікітішина А. А. та ін. Проте ще залишається ряд питань щодо визначення ролі та місця непрямих податків у сучасній податковій політиці України.

Метою статті є проведення аналізу співвідношення прямих і непрямих податків у податковій системі України, сучасного фінансового значення непрямих податків, а також пошук можливостей вдосконалення оподаткування ПДВ та акцизним податком в Україні.

У кінці XVII – на початку XVIII ст. в європейських країнах стала формуватися адміністративна держава, що створила апарат чиновників і ввела достатньо чітку і раціональну податкову систему, яка складалася з прямих і непрямих податків. Податки на предмети споживання давали великі доходи, але вони значною мірою стримували розвиток торгівлі. Тоді ж почалося теоретичне осмислення ролі непрямих податків у фінансуванні витрат держави [1, с. 15].

Податок з обороту (попередник ПДВ) мав індивідуальні норми обкладання для окремих товарів та обраховувався у більшості випадків для конкретних видів продукції у вигляді різниці між роздрібною ціною та оптовою ціною підприємства. Система ПДВ вперше була запропонована у Німеччині у 1919 році Вільгельмом фон Сіменсом. Тоді цей податок мав назву "облагороджений податок з обігу", або "облагороджений обіговий податок". Проте до моменту введення його в дію



пройшло багато часу. У 1954 році французький вчений М. Лоре описав схему дії податку на додану вартість, надав його економічне обґрунтування та запропонував замінити ним податок з обороту. Саме так Франція стала першою країною, яка змінила структуру податків на споживання, замінивши податок з обороту на ПДВ.

Необхідність переходу до ПДВ була обумовлена тим, що на певному етапі податок з обороту став заважати розвитку виробництва і конкуренції. ПДВ є непрямим загальним податком на споживання. Також його називають універсальним акцизом. Тобто ПДВ – модифікована форма податку з обороту в багаторівневій формі. Він зберігає переваги інших податків на споживання, однак позбавлений їх основних вад. Як і податок з обороту, ПДВ справляється на кожній стадії виробництва та реалізації продукції. Оскільки оподатковується лише вартість, додана на кожній стадії, сума ПДВ залежить від реального внеску цієї стадії у вартість кінцевого продукту, яка дорівнює сумі доданих вартостей усіх стадій виробництва та обігу [1, с. 36–37].

Запровадження ПДВ викликало багато дискусій, однак у підсумку податкове законодавство понад сорока країн світу міцно закріпило його як одне із основних джерел поповнення дохідної частини бюджету.

Що стосується становлення непрямого оподаткування в Україні, то вітчизняна практика акцизного оподаткування розпочалася з 1992 року. У грудні 1991 року було прийнято закони України "Про акцизний збір" та "Про податок на додану вартість", які було введено у дію з 1992 року. Акцизний збір та ПДВ своїм введенням замінили податок з обороту. Але впровадження непрямого оподаткування в Україні більшою мірою було ґрунтоване не на міжнародній практиці оподаткування ПДВ та акцизом, а на попередньому досвіді податку з обороту. З 2003 року сформована система оподаткування набула більш сучасних рис, але вона все ще залишалася доволі складною, оскільки акцизним збором оподатковувався широкий перелік товарів, а справляння акцизу регулювалося різними нормативними актами.

Після прийняття ПКУ у грудні 2010 року реформування системи непрямого оподаткування не зупинилось. На сьогоднішній день продовжується модернізація та оптимізація системи оподаткування. З моменту впровадження акцизів в Україні, документи з питань акцизного оподаткування зазнавали чимало змін. Це обумовлено як економічною, так і політичною ситуацією в країні, державною політикою регулювання виробництва та обігу окремих видів підакцизних товарів, а також адаптацією українського законодавства до вимог ЄС.

Отже, незважаючи на те, що стосовно справляння ПДВ існує багато дискусій, його скасування не є доцільним, адже ПДВ забезпечує вільний рух товарів між країнами.

Без сумніву, фіскальні цілі завжди були і будуть залишатися превалюючими – основними. Інші цілі, хоча і вкрай значущі для держави, мають все ж таки другорядний характер. Це пояснюється тим, що фіскальна функція є первинною в оподаткуванні [2, с. 22].

Непрямі податки переважають в Норвегії, Франції, Австралії, Італії, Греції, Іспанії, зростання їх ролі відбулося в Швеції. У Франції на частку ПДВ припадає 45 % усіх податкових надходжень до бюджету. Приблизно такою ж є частка ПДВ до загального обсягу податкових платежів у державний бюджет в інших країнах-членах ЄС.

Оптимальне співвідношення прямих і непрямих податків має визначитися, виходячи з притаманних цим податкам переваг та недоліків і національних особливостей окремих країн [3, с. 61]. ПДВ характеризується рядом суттєвих переваг. Він виконує фіскальні функції, одночасно здійснюючи економічний вплив на макроекономічні показники: регулює попит та пропозицію, стимулює певні галузі. Також стягування ПДВ з витрат посилює зацікавленість у зростанні доходів. Від ПДВ значно складніше ухилитися. Одночасно зростання податкових надходжень зменшує бюджетний дефіцит, скорочує потребу в державних позиках.

Для оцінки фіскального потенціалу податків, перш за все, необхідно дати його визначення. Фіскальний потенціал – це максимально можлива сума надходжень за певний період часу, яка може бути мобілізована, а також сума невикористаних можливостей щодо оподаткування.

Широке розповсюдження акцизного оподаткування пояснюється, перш за все, високим фіскальним потенціалом цього податку. Адже акциз є одним із важливих бюджетоформуючих податків і містить в собі певний прихований потенціал, тобто при вмілому застосуванні він здатен забезпечити більші надходження. У податкових надходженнях до державних бюджетів зарубіжних країн цей податок займає третє місце після ПДВ та податку на прибуток підприємств. В Україні за даними на 2011 рік акцизний податок посідає четверте місце серед податкових надходжень до Зведеного бюджету після ПДВ, ПДФО та податку на прибуток підприємств. Його частка в податкових надходженнях становить 12,6 %. Це свідчить про недостатню розвиненість та недостатню ефективність адміністрування акцизного податку.

Хоча фіскальна ефективність специфічних акцизів, унаслідок вузької податкової бази, значно нижча, ніж універсальних, однак порівняно з витратами на їх адміністрування, а також фіскальною ефективністю більшості інших податків вона є достатньо високою. У деяких західноєвропейських країнах вона перевищує навіть фіскальну ефективність податку на прибуток, поступаючись лише фіскальній ефективності ПДВ і податку на доходи фізичних осіб. За обмеженого переліку підакцизних товарів це пояснюється великими обсягами їх продажу за умови невеликої кількості виробників, що полегшує контроль за сплатою податку; нееластичністю попиту на підакцизні товари за ціною, що підтверджується дослідженнями ринків тютюнових і алкогольних виробів; відсутністю близьких субститутів підакцизних товарів [2, с. 325].



Щодо динаміки надходжень акцизного податку та його питомої ваги у Зведеному бюджеті України в 2007 – 2011 р. [4], то питома вага надходжень від акцизного податку з вітчизняних товарів у бюджеті впродовж 2007 – 2011 р. постійно збільшується (крім 2008 року). Це обумовлено важеною податковою політикою, в тому числі збільшенням ставок акцизного податку. Питома вага надходжень від акцизного податку з імпортованих товарів також постійно збільшується, але вони займають значно меншу частину в загальному обсязі доходів бюджету ніж надходження від акцизного податку з вітчизняних товарів, що пояснюється політикою держави спрямованою на захист вітчизняних виробників. Що стосується темпів зростання, то у 2009 році відбулося зменшення доходів бюджету та надходжень акцизного податку з імпортованих товарів, далі спостерігається поступове підвищення цих показників. Це обумовлено світовою фінансовою кризою та виходом з неї. Темп надходжень від акцизного податку з вітчизняних товарів значно менший ніж з імпортованих, з 2009 р. спостерігається його зменшення.

Що стосується ПДВ, то питома вага його надходжень стабільно залишається найбільшою серед інших податків. Темпи зростання також залишаються великими (у середньому 130 %), хоча у 2009 – 2010 рр. відбулося їх зменшення, що може бути обумовлено фінансовою кризою.

Питома вага непрямих податкових надходжень в останні роки значно збільшилась порівняно з прямими. Тобто податкова політика останніх років в Україні спрямована на збільшення частки непрямих податків. Це може бути обумовлено рядом переваг непрямих податків, таких, як: висока фіскальна ефективність, оскільки оподаткування споживання є більш стійким і менш гнучким порівняно з прибутком підприємств і доходами громадян; стримуючий вплив на споживання товарів шкідливих для здоров'я; прозорість механізму визначення податкових зобов'язань. Також сплату непрямих податків легше контролювати, наприклад, за допомогою реєстраторів розрахункових операцій. До недоліків непрямих податків можна віднести те, що вони істотно впливають на ціноутворення і лягають важким тягарем на бідні і соціально незахищені верстви населення.

Співвідношення між прямими і непрямими податками залежить від рівня життя населення, рівня його культури, а також шляхів удосконалення механізму справляння податків. Низький життєвий рівень обмежує масштаби прямих податкових надходжень. Тому, як правило, переважання непрямих податків у структурі державного бюджету спостерігається в країнах, що розвиваються.

У 2007 р. питома вага прямих податків у загальній сумі податкових надходжень становила 47,48 %, а в 2011 р. тільки 39,79 %. Проте питома вага непрямих податків відповідно зростає. Така динаміка була б позитивною, якщо б Україна була країною з багатим населенням і розвинутою ринковою економікою. А в цій ситуації зростання питомої ваги непрямих податків свідчить про те, що основний тягар з наповнення бюджету перекладається саме на малозабезпечені верстви населення. У 2010 р. питома вага прямих податків незначно збільшилась, а непрямих зменшилась, в 2011 р. ситуація знову змінилася – частка непрямих податків зросла. Це може бути пов'язано з прийняттям Податкового кодексу, а саме зниженням ставки податку на прибуток підприємств. При цьому ставка ПДВ залишилась незмінною.

Таким чином, можна зробити висновок, що ПДВ та акцизний податок виконують як фіскальну, так і регулюючу функції та широко використовуються в податковій політиці держави.

Однак фіскальний потенціал акцизного податку в Україні використовується недостатньо. Основними напрямками збільшення його фіскального значення є підвищення ставок (наближення до рівня ЄС), розширення об'єктів оподаткування та посилення контролю за рухом підакцизних товарів.

Роль ПДВ у податковій системі України важко переоцінити. Але щоб цей податок, як і податкова система в цілому, був ефективним, не потрібно забувати про податковий тягар, який несе кінцевий споживач.

Можна запропонувати такі шляхи реформування оподаткування ПДВ:

звільнення від оподаткування соціально значимих товарів чи застосування для них знижених ставок ПДВ, тобто введення диференціації ставок ПДВ залежно від груп товарів;

зниження основної ставки ПДВ (що передбачено ПКУ).

Таким чином, здійснення запропонованих заходів забезпечить виконання принципу соціальної справедливості оподаткування, а також збільшення податкових надходжень до бюджету, що буде служити основою фінансової стабільності держави для здійснення ним заходів з економічного і соціального розвитку.

Наук. керівн. Ревенко О. В.

Література: 1. Податок на додану вартість : навч. посібн. / Азаров М. Я., Ярошенко Ф. О., Мельник П. В. та ін. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. – 396 с. 2. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій : навч. посібн. / під ред. д-ра екон. наук, проф. Іванова Ю. Б., д-ра екон. наук, проф. Майбурова І. А. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2010. – 492 с. 3. Бездітко Ю. М. Співвідношення прямих і непрямих податків в податковій політиці України / Бездітко Ю. М. // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології. – 2010. – № 1(2). – С. 60–63. 4. Показники виконання Зведеного бюджету України [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.



Магістр 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Анотація. Досліджено сучасний стан інвестиційного клімату в Україні. Висвітлено роль податкової політики в активізації інвестиційних процесів. Розглянуто інструменти податкового стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні, запропоновано рекомендації щодо їх удосконалення.

Аннотация. Исследовано современное состояние инвестиционного климата в Украине. Изображена роль налоговой политики в активизации инвестиционных процессов. Рассмотрены инструменты налогового стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности в Украине, предложены рекомендации по их усовершенствованию.

Annotation. The current state of the investment climate in Ukraine is investigated. The role of tax policy in investment processes is revealed. Instruments of tax incentives of innovation and investment activity in Ukraine are considered, recommendations for their improvement are offered.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, податкова політика, інвестиції, інвестиційний клімат, податкове стимулювання.

Для забезпечення соціально-економічного розвитку країни та стабілізації економічних процесів необхідна обґрунтована державна інвестиційна політика, яка створюватиме сприятливий інвестиційний клімат та забезпечуватиме певний рівень упровадження інновацій. Одним із вагомих інструментів активізації інвестиційних процесів є податкові важелі.

На сучасному етапі розвитку України внутрішні інвестиційні ресурси становлять відносно незначну частку, тому важливу роль для економічного зростання країни відіграє іноземне інвестування у вигляді прямих іноземних інвестицій, які є важливим засобом забезпечення прогресивних структурних зрушень завдяки своїй ролі у впровадженні нових технологій та модернізації економіки. Разом з інвестиціями, крім грошей, до України приходять іноземний досвід управління, нові маркетингові підходи, програми підготовки кадрів, а також відбувається інтеграція економіки країни у міжнародний простір.

Питанням дослідження різних аспектів впливу податкової політики на стимулювання інвестиційної діяльності присвячено праці таких українських вчених, як В. Валігури, В. Геєця, Н. Демчишака, Т. Єфименко, Р. Жарко, В. Зятківського, Ю. Іванова, І. Луніної, А. Крисоватого, В. Опаріна, А. Соколовської та ін. Однак у зв'язку із динамізмом інвестиційних процесів та фінансовою кризою обрана тематика не втрачає актуальності.

Метою статті є дослідження впливу податкової політики на розвиток інвестування національної економіки та визначення напрямів удосконалення чинного податкового законодавства України в цьому напрямку.

Важливою умовою економічного зростання, соціальної й політичної стабільності в суспільстві є адекватна податкова політика. Збільшення й структурна оптимізація ВВП як основний фактор економічного розвитку країни передбачає використання такої податкової системи, що повинна забезпечувати стійкі податкові надходження до бюджетної системи держави й визначати достатній рівень самофінансування суб'єктів господарювання.

Усталений розвиток економіки України потребує масштабного залучення інвестиційних ресурсів. Це обумовлене, по-перше, незадовільним станом матеріально-технічної бази вітчизняних товаровиробників та надзвичайно високим рівнем зношування основних засобів промисловості, а по-друге, необхідністю відповідного інвестиційного забезпечення інноваційних процесів, що виступає обов'язковою передумовою підвищення рівня національної конкурентоспроможності. Виходячи з цього, завдання створення сприятливого інвестиційного клімату є одним із пріоритетів економічної політики держави [1].

Надходження інвестицій – важливий чинник економічного зростання країни (таблиця).

**Обсяги надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України
за період 2005 – 2011 рр., млн дол. США [2]**

Роки	Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн дол. США	Приріст (зменшення) прямих іноземних інвестицій, млн дол. США
2005	7 843,1	5 590,5
2006	4 717,3	-3 126
2007	7 935,4	3 218,1
2008	6 073,7	-1 862
2009	4 436,6	-1 637
2010	5 986	218,4
2011	6 473	487

З даних, відображених у таблиці, видно, що сприятливими для залучення іноземних інвестицій були 2005 та 2007 роки, оскільки цей період характеризувався високим рівнем інвестиційної активності міжнародних інвесторів та позитивними тенденціями в приватизаційній політиці держави. Погіршення інвестиційної ситуації в Україні у 2008 – 2009 рр. пов'язане, в першу чергу, з нестабільним політичним становищем та домінуванням кризових явищ у світовій економіці [3]. У 2010 – 2011 рр. спостерігається приріст прямих іноземних інвестицій до країни.

Отже, можна виділити такі ключові проблеми розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні, а саме:

нестабільність та недосконалість законодавства;

невизначеність урядової політики щодо інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку вітчизняної економіки;

неефективність використання коштів державного бюджету;

високий рівень тіньового сектору економіки.

Також негативно вплинула на розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності світова фінансова криза. Фінансова криза призвела до зменшення видатків на інвестиційні та інноваційні проекти. Це спонукало низку економічно розвинутих країн активізувати проведення податкових реформ задля залучення інвестицій. За допомогою ефективних інструментів податкового регулювання можна компенсувати недостатній рівень довгострокового кредитування, зменшення видатків та капітальних вкладень, які в умовах нестабільної економіки падають [4].

Серед важелів державної підтримки інвестиційної діяльності економічного характеру особливе місце посідає податкова політика.

Повинні бути впровадженні найпривабливіші для іноземних інвесторів податкові стимули в такий спосіб, щоб не втратити бюджетних надходжень. Для цього існують три основні шляхи у розв'язанні проблеми залучення іноземних інвестицій:

1. Податкові канікули.

Прибутки підприємств під час податкових канікул оподатковуються за зниженими ставками чи не оподатковуються взагалі. Після закінчення податкових канікул компанія повинна почати сплачувати податки, їй заборонено трансформуватися у нову компанію для продовження канікул. Варто зазначити, що запровадження податкових канікул вимагає уважного нагляду з боку податкової інспекції за підприємствами з іноземними інвестиціями. Тому цей інструмент стимулювання інвестицій рідко застосовується в розвинутих країнах.

Вадою податкових канікул, з точки зору уряду, є зменшення бюджетних надходжень. Ефективність податкових канікул обмежена щодо залучення прямих іноземних інвестицій. Канікули є ефективнішими у залученні капіталу до мобільних виробництв, ніж до тих галузей, що впливатимуть на економіку країни протягом тривалого часу. Слід зазначити, що податкові канікули заохочують утворення нових компаній, а не інвестиції в нові виробничі потужності. Україні потрібне саме останнє [5].

2. Низькі податкові ставки, які застосовуються до широкої бази оподаткування.

Значно спрощується процес розрахунку податків, уряд може стабілізувати надходження від оподаткування прибутку підприємств завдяки збільшенню податкової бази. Зменшення податкових ставок також зменшує оподаткування прибутків від інвестицій, здійснених раніше, що несподівано збільшує доходи власників наявного бізнесу і водночас зменшує бюджетні надходження.

Низькі податкові ставки самі по собі є стимулом. Вони залишають інвесторам більшу частину прибутків. Однак в інфляційній економіці податкова система без індексації справляє значно менший вплив на інвестиційну діяльність [6]. Внаслідок високого рівня економічної та політичної невизначеності Україні потрібні стимули, вигоди від яких будуть відчутними відразу.

3. Прискорена амортизація основних засобів, зменшення оподаткування прибутку на суму інвестицій чи використання податкового інвестиційного кредиту.



Перевагами цих інструментів є:
отримання доходів від зниження податкових ставок у результаті інвестицій;
чітке спрямування податкових стимулів – заохочення інвестицій, а не створення нових компаній;

інвестиційні податкові відрахування стимулюють довгострокове інвестиційне планування;
інвестиційні відрахування прийнятніші для уряду, ніж податкові канікули чи загальне зменшення податкових ставок [4].

Проаналізувавши вищесказане, можна визначити такі напрями вдосконалення податкової політики держави щодо стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності:

забезпечення узгодження грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики із завданнями інвестиційної стратегії;

проведення гнучкої податкової політики, спрямованої на стимулювання інвестицій у галузі економіки, що є важливими для забезпечення збалансованості міжгалузевого балансу;

підвищення рівня спрямованості пільг на активізацію інвестиційної діяльності;

введення системи пільгового оподаткування залежно від суми та строку дії інвестицій;

недопущення невиправданих пільг, особливо у сфері оподаткування, для всіх без винятку підприємств з іноземними інвестиціями;

широке використання таких інструментів податкового стимулювання, як прискорена амортизація, зменшення оподаткованого прибутку на певний процент інвестиційних витрат та податковий інвестиційний кредит;

використання бюджетних коштів для реалізації пріоритетних програм, спрямованих на здійснення структурної перебудови економіки за адресним принципом;

удосконалення нормативної та правової бази щодо гармонізації понятійного апарату.

Таким чином, щоб забезпечити зростання обсягів інвестицій, необхідно провести структурні реформи вітчизняної економіки, які пов'язані зі створенням сприятливого інвестиційного клімату за допомогою податкової політики. Незважаючи на обмеженість фінансових ресурсів, у сучасних умовах держава має стимулювати інвестиційно-інноваційні процеси, адже відмова від цього може призвести до консервації накопиченого в Україні інвестиційного потенціалу та структурної деградації економіки країни.

Наук. керівн. Ревенко О. В.

Література: 1. Жарко Р. П. Обґрунтування функції податків на сучасному етапі розвитку продуктивних сил / Р. П. Жарко // *Фінанси України*. – 2007. – № 6. – С. 96–99. 2. Дані з офіційного сайту Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Крисоватий А. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори : монографія / А. Крисоватий, В. Валігура. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. – 248 с. 4. Демчишак Н. Б. Джерела фінансування інвестиційної діяльності в умовах відкритості економіки / Н. Б. Демчишак // *Збірник наукових праць Національного університету ДПСУ*. – 2009. – № 2. – С. 46–55. 5. Косов В. Проблемы повышения инвестиционной активности в украинской экономике / Косов В. // *Проблемы теории и практики управления*. – 2001. – № 5. – С. 42–46. 6. Шестакова Я. Механізм державного регулювання інвестування в Україні. Наскільки він досконалий? / Шестакова Я. // *Економіка. Фінанси. Право*. – 2002. – № 6. – С. 51–55.

Малишко І. А.

УДК 336.71

Магістр 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДИК РОЗРАХУНКУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА МАКРОРІВНІ

Анотація. Розглянуто основні підходи до визначення поняття "податкове навантаження". У результаті аналізу існуючих методик визначення рівня податкового навантаження рекомендовано використання методики А. Акулової.

Аннотация. Рассмотрены основные подходы к определению понятия "налоговая нагрузка". В результате анализа существующих методик определения уровня налоговой нагрузки рекомендовано использование методики А. Акуловой.

© Малишко І. А., 2012

IIО

"Управління розвитком", №19(140)2012

Annotation. The article describes the main approaches to the definition of "tax ratio". The analysis of existing methods for determining the level of tax ratio was carried out. A. Akulova technique is recommended for determining the level of the tax ratio.

Ключові слова: рівень податкового навантаження, податкова система, державний борг, ВВП.

У сучасних умовах розвиток національної податкової системи відбувається під вирішальним впливом таких зовнішніх факторів, як: міжнародна податкова конкуренція і європейська податкова гармонізація, тому особливої актуальності набуває податковий клімат у країні, раціональність податкового законодавства, що знаходить своє відображення у податковому навантаженні. У зв'язку з цим на перший план виступає адекватність оцінки податкового навантаження: чим точніше буде розрахований показник податкового навантаження, тим ефективніше будуть заходи впливу з боку держави, що здійснюються через механізми податкового регулювання [1].

Показник податкового навантаження на економіку важливий для порівняльного аналізу податкового навантаження в різних країнах з метою прогнозування можливих переливів капіталу в міжнародному масштабі і прийняття стимулюючих заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності вітчизняної податкової системи та залучення інвестицій у національну економіку. Крім того, цей показник може використовуватися при оцінці надходжень доходів бюджету поточного року та проведення прогнозних розрахунків розвитку податкової бази і податкових надходжень у цілому по країні при підготовці бюджету наступного року і на більш тривалу перспективу, а також розробку стратегії податкової політики [2].

Метою дослідження є вибір такого підходу, що дозволяє найбільш точно охарактеризувати податкове навантаження на економіку країни.

Найбільш поширеним методом оцінки рівня податкового навантаження на економіку країни в цілому є показник частки податкових надходжень у валовому внутрішньому продукті (або у валовому регіональному продукті – для визначення рівня податкового навантаження на економіку окремого регіону). Цей метод підтримують А. Соколовська, А. Скрипник, І. Луніна, Л. Шабліста та багато інших вчених. Він показує, яка частина ВВП перерозподіляється через податковий механізм, тобто відображає ступінь фіскальної спрямованості податкової системи і не дає можливості оцінити регулюючий вплив податків [3] (таблиця).

Таблиця

Позитивні та негативні характеристики методик розрахунку податкового навантаження на макrorівні

Автор	Позитивні риси методики	Негативні риси методики
А. Соколовська, А. Скрипник, І. Луніна, Л. Шабліста	Відображає ступінь фіскальної спрямованості податкової системи; простота розрахунків	Не дає можливості оцінити регулюючий вплив податків; не враховує трансакційні витрати
О. Амоша і В. Вишневський	Враховує трансакційні витрати	Складність розрахунків
А. Крисоватий	Врахування впливу мотиваційного аспекту платників до сплати податків	Складність розрахунків
П. Мельник	Контроль за формуванням майбутньої податкової політики	Складність розрахунків; не дає можливості оцінити регулюючий вплив податків
Г. Акулова	Дає можливість оцінити регулюючий вплив податків на суб'єктів господарювання; відображає ступінь фіскальної спрямованості податкової системи	Складність розрахунків
С. Лондар	Оцінки виконання соціальної функції податків	Відображає ступінь покриття податковими надходженнями витрат бюджету на жителя регіону, але не податкове навантаження на тих суб'єктів, які сплачують податки

О. Амоша і В. Вишневський вважають, що теоретично більш коректно податкове навантаження вимірювати дещо іншим способом, а саме шляхом ділення на ВВП не просто суми податків, а також затрат, пов'язаних з їх справлянням (трансакційних витрат): витрати на утримання податкових органів, затрат на ведення податкового обліку і документації, опрацювання запитів контролюючих органів, укладання і передання звітності [4, с. 14]. Цей метод виявляє причини незадоволення суб'єктів господарювання і громадян: пригнічують не стільки суми податків, скільки їх численність, запутаність законодавства, надмірні складності, пов'язані з веденням податкового обліку і розрахунком податкових зобов'язань, зусилля і час, який витрачається на податковий облік. Проте з огляду на значні складності практичного характеру, такий підхід широко не застосовується [5].



За думкою Крисоватого А. І., рівень оподаткування необхідно розглядати у двох аспектах: із фіскальної точки зору держави та з позиції людини, в контексті забезпеченості населення суспільними благами [6, с. 102]. Основою методики є теорія американського економіста Артура Лаффера, зміст якої полягає у твердженні, що при досягненні податковими ставками висоти певного критичного рівня подальше підвищення норми оподаткування спричиняє не збільшення, а навпаки – зменшення податкових надходжень. При цьому держава при визначеному рівні податкового навантаження повинно здійснювати відповідні соціальні та інвестиційні витрати, в іншому випадку у платників податків не виникає мотивів до повного виконання податкових зобов'язань, що є першопрчиною зростання тіньової економіки. Тому зазначена методика враховує не тільки обсяг податкових надходжень до бюджету держави, а й обсяг державних витрат.

Мельник П. В. вважає, що в основі методології розрахунку податкового навантаження є структуризація податкових надходжень за податковими агрегатами, які дозволяють вести мову про частку податкової складової в національному доході [7, с. 154].

До першого податкового агрегату (П1) слід віднести всі податкові платежі та збори згідно з чинним законодавством, які здійснюють юридичні та фізичні особи України. При цьому необхідно відзначити, що формально його складові не мають цільового призначення, хоча на практиці це не так, оскільки вони є елементами бюджетного планування.

Другий агрегат (П2) – відратування до державних цільових фондів, що найбільш характерні для перехідних економік, а також "адміністративні платежі", які сплачуються резидентами за податковими зобов'язаннями. До останніх відносимо: фінансові санкції, штрафи, пені тощо. Важливість урахування цієї податкової складової пов'язана з тим, що вона характеризує рівень податкової дисципліни, тобто рівень компромісу в конфліктних умовах щодо перерозподілу доходів між урядом та платниками податків.

Третій податковий агрегат (П3) – це державний борг, який у певній частці можна інтерпретувати як зобов'язання уряду на майбутнє. Якщо уряд має додатну величину державного боргу, це означає, що він повинен планувати отримання профіциту бюджету у майбутньому для того, щоб мати можливість виконати свої боргові зобов'язання перед кредиторами. Для фінансування цих зобов'язань уряду необхідно збільшити податкові надходження.

Урахування державного боргу сприятиме встановленню раціонального рівня податкового навантаження та надасть уряду змогу контролювати формування майбутньої податкової політики. Автор вважає, що особливо важливим такий підхід є для перехідних економік, оскільки останні досить часто звертаються до політики надмірних зовнішніх та внутрішніх запозичень для розв'язання проблем бюджету [7, с. 162].

У роботі [4] рівень податкового навантаження розраховується за допомогою виробничо-інституційної функції. Основною ідеєю зазначеної методики є визначення взаємного розташування точок Лаффера першого і другого родів та фактичної величини податкового навантаження. Точка Лаффера першого роду означає ту межу податкового навантаження, при якому виробнича система не переходить у режим рецесії. Точка Лаффера другого роду демонструє рівень податкового навантаження, за межами якого збільшення маси податкових надходжень стає неможливим. Тобто зазначена методика дозволяє аналізувати вплив податкового навантаження на розвиток підприємства.

Відношення загальної величини податків до грошової маси (грошовий агрегат М2) відображає частку живих грошей, які виводяться з обігу шляхом податкових вилучень (застосовується в США). Недоліком цього методу є відсутність зв'язку між сплаченими податками і результатами діяльності [3].

Розрахувати рівень податкового навантаження шляхом упровадження питомих податкових надходжень, або частки мобілізованих податків в розрахунку на одного мешканця регіону, пропонує С. Лондар. Але цей показник більше відображає ступінь покриття податковими надходженнями витрат бюджету на жителя регіону, але не податкове навантаження на тих суб'єктів, які сплачують податки. Також можливо його використати для оцінки виконання соціальної функції податків. Використання цього методу можливо лише для вимірювання податкового навантаження на економіку регіону [5].

Таким чином, для правильного відображення впливу податків на економіку держави та діяльність суб'єктів господарювання рекомендується використовувати методику Г. Акулової [4], бо саме згадана методика відображає не тільки фіскальну сторону податкового навантаження, але й відображає регулятивні властивості оподаткування.

Наук. керівн. Найденко О. Є.

Література: 1. Яровая Н. В. Усовершенствование методических подходов к оценке налоговой загрузки на макро-, мезо- и микроуровнях / Н. В. Яровая // Бизнесинформ. – 2010. – № 1. – С. 80–86. 2. Поукок М. А. Финансовое планирование и контроль / М. А. Поукок, А. Х. Тейлор ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 462 с. 3. Трошин А. В. Сравнительный анализ методик определения налоговой нагрузки на предприятия / А. В. Трошин // Финансы. – 2000. – № 5. – С. 44–47. 4. Акулова Г. В. Аналіз впливу податкового навантаження на економічний ріст за допомогою виробничо-інституційних функцій [Електронний ресурс] / Акулова Г. В. – Режим доступу : <http://www.cyber.kharkov.ua/contentimages/Akulova.pdf>. 5. Боринець С. Я. Порівняльний аналіз методик розрахунку податкового навантаження / С. Я. Боринець, О. В. Шарікова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 8(99). – С. 6–10. 6. Крисоватий А. І. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори : монографія / А. І. Крисоватий, В. А. Валігура. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. – 248 с. 7. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці / П. В. Мельник. – Ірпінь : Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.

Магістр 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

РЕАЛІЇ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПІЛЬГИ У ЗВ'ЯЗКУ ЗІ ЗМІНАМИ В ЗАКОНОДАВСТВІ

Анотація. Розглянуто поняття податкової соціальної пільги з податку на доходи фізичних осіб, а також проаналізовано зміни у застосуванні даного стимулювального інструменту податкової політики з урахуванням змін у податковому законодавстві.

Аннотация. Рассмотрено понятие налоговой социальной льготы по налогу на доходы физических лиц, а также проанализированы изменения в применении данного стимулирующего инструмента налоговой политики с учетом изменений в налоговом законодательстве.

Annotation. The paper considers the concept of tax benefits from income tax for individuals and reflects the changes in the use of incentive instruments of tax policy taking into account changes in tax legislation.

Ключові слова: заробітна плата, податкова соціальна пільга, податок на доходи фізичних осіб, стимулювальний інструмент податкової політики.

Ефективно побудована та правильно організована податкова система є найважливішою умовою для соціально-економічного розвитку країни. Податкова система є перехідною ланкою у взаємовідносинах між громадянами та державою. За допомогою різних інструментів податкова система здатна вчасно допомогти тим верствам населення, які цього потребують. В Україні лише з 1 січня 2011 року офіційно почав діяти єдиний податковий закон – Податковий кодекс, і на жаль, до цього часу у ньому є деякі суперечності та неточності. Податковим кодексом було змінено систему податкового законодавства, деякі з цих змін є позитивними стосовно громадян, а деякі, навпаки, обмежують їх можливості. Одним, мало не найважливішим, інструментом податкового регулювання є податкова соціальна пільга з податку на доходи фізичних осіб. Її сутність та особливості застосування можна знайти у четвертому розділі Податкового кодексу України [1]. Існує ряд відмінностей у чинному та старому законодавстві стосовно застосування податкової соціальної пільги та категорій платників податку, які можуть розраховувати на неї. Тому дуже важливо виявити та проаналізувати зміни, які відбулися у податковому законодавстві за останні роки, а також запропонувати можливі шляхи покращення вже існуючої системи.

Багато вчених займалися проблемами пільгового оподаткування та його практичного застосування протягом дуже тривалого проміжку часу, серед них чимало українських вчених: В. Буряківський, Г. Гендлер, В. Гурєєв, Ю. Іванов, Ю. Коваленко, М. Кучерявенко, П. Мельник, А. Началов, Т. Паєнтко, О. Підлісна, А. Скрипник, В. Федоров, Т. Яроцька та ін. У працях цих вчених багато сторінок відведено дослідженню поняття "податкова пільга", а також проблемам оптимізації системи податкових соціальних пільг в оподаткування доходів фізичних осіб. Слід також зазначити, що ці вчені протягом багатьох років займаються оцінкою ефективності надання пільг в Україні з метою покращення наявного механізму застосування податкової соціальної пільги.

Об'єктом дослідження у даній роботі є податкова соціальна пільга як складовий елемент системи оподаткування фізичних осіб. Головною метою є розгляд поняття "податкова соціальна пільга", виявлення тенденцій та змін у новому законодавстві щодо законодавства, що діяло до 1 січня 2011 року, а також аналіз позитивних та негативних наслідків цих змін. Виходячи з мети даної роботи, можна сформулювати завдання, які ставляться у цій роботі:

- надати визначення поняття "податкова соціальна пільга";
- дослідити зміни, які відбулися з механізмом пільгового оподаткування доходів фізичних осіб у зв'язку з ухваленням Податкового кодексу;
- проаналізувати позитивні та негативні наслідки цих змін.

Податкова соціальна пільга – сума, на яку платник податку з доходів фізичних осіб має право зменшити суму свого загального місячного оподаткованого доходу, отриманого з джерел на території України від одного працедавця у вигляді заробітної плати [1].

Податкова соціальна пільга застосовується до доходу, нарахованого на користь платника податку протягом звітного податкового місяця як заробітна плата або інші, прирівняні до неї відповідно до законодавства виплати, компенсації та винагороди, якщо його розмір не перевищує суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, що діє для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень [1].



Поряд із зазначеним існує ряд обмежень щодо категорій платників податку на доходи фізичних осіб, які можуть застосовувати до своєї заробітної плати податкову соціальну пільгу. Зокрема, розмежування відбувається відповідно до соціального стану особи, кількості дітей на утриманні, інвалідності та інших факторів. Після прийняття Податкового кодексу ці фактори дещо змінилися. Зміни у пільговому оподаткуванні податку на доходи фізичних осіб наведено в таблиці.

Слід зауважити також, що і розмір базової пільги змінився. До 31.12.2010 року вона складала 50 % від мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного року. У період з 01.01.2011 року до 31.12.2014 року вона складала 50 % від прожиткового мінімуму, встановленого на 1 січня звітного року. З 01.01.2015 року базова податкова пільга складала 100 % від прожиткового мінімуму, встановленого на 1 січня звітного року. Зміни, які будуть відбуватися з даним стимулювальним інструментом податкової політики з 1 січня 2011 року, прописані у Розділі XIX ПКУ "Прикінцеві положення".

Податкова соціальна пільга не застосовується до:

- доходу самозайнятої особи від провадження підприємницької діяльності, а також від іншої професійної діяльності;
- доходів платника податку, інших, ніж заробітна плата;
- зарплати, яку особа отримує одночасно зі стипендією, грошовим чи майновим забезпеченням учнів, студентів, аспірантів, ординаторів, ад'юнктів, військовослужбовців, що виплачуються з бюджетів.

Таблиця

Порівняльна характеристика Податкового кодексу України та ЗУ № 889-IV від 22.05.2003 р. [1; 2]

До 2011 року. Дія Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" від 22.05.2003 р. № 889-IV	З 01.01.2011 року. Дія Податкового кодексу України
п. 6.1.2 в) має троє чи більше дітей віком до 18 років – у розрахунку на кожну таку дитину – пільга складає 150 % (200 % з 01.01.2010 р.) від базової	п. 169.1.2 утримує двох чи більше дітей віком до 18 років – у розрахунку на кожну таку дитину пільга складає 100 % від базової
п. 6.1.2 г) є вдівцем або вдовою – пільга складає 150 % від базової	для даної категорії населення пільги передбачено лише за наявності дітей
для даної категорії населення пільги не передбачено	п. 169.1.3 е) є учасником бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни – пільга складає 150 % від базової
для даної категорії населення пільги не передбачено	п. 169.1.4 а) особа, нагороджена чотирма і більше медалями "За відвагу" – пільга складає 200 % від базової
для даної категорії населення пільги не передбачено	п. 169.1.4 б) інваліди I і II груп з числа учасників бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни – пільга складає 200 % від базової

На основі наведених даних можна зробити висновки щодо змін, яких зазнала податкова соціальна пільга як елемент системи оподаткування фізичних осіб. По-перше, з 2015 року планується підвищення рівня базової соціальної пільги вдвічі, а отже, кількісний розмір кожної пільги підвищиться вдвічі. Це є позитивною тенденцією відносно малозабезпечених верств населення. Дана зміна допоможе знизити податкове навантаження для категорій платників податку на доходи фізичних осіб, які застосовують податкову соціальну пільгу. З іншого боку, ця зміна тягне за собою зменшення надходжень до бюджету від оподаткування доходів фізичних осіб, а отже, владі потрібно у найкоротші строки шукати шляхи заповнення "дірок" у бюджеті, які будуть утворюватися внаслідок таких радикальних змін.

По-друге, у Податковому кодексі прописали податкову соціальну пільгу для учасників бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни (150 %), осіб, нагороджених чотирма і більше медалями "За відвагу" (200 %), інвалідів I і II груп з числа учасників бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни (200 %). Для даних категорій платників податку на доходи фізичних осіб це також є позитивним моментом, нарешті держава звернула на них увагу.

По-третє, у новому законодавстві існують не лише позитивні моменти для населення. Держава виключила з переліку осіб, які можуть претендувати на податкову соціальну пільгу, людей, які втратили чоловіка або дружину і які при цьому не мають дітей. З 01.01.2011 року допомога цим людям лежить повністю на них самих. Було прийняте рішення про те, що з ухваленням Податкового кодексу вони не можуть застосовувати податкову соціальну пільгу. Також суттєво обмежили багатодітні сім'ї, знизивши рівень податкової соціальної пільги з 200 до 100 %. Так, дещо розширили коло осіб, які можуть претендувати на даний вид пільги (тепер достатньо мати двох дітей замість трьох), але до 2015 року, поки не підвищать пільги вдвічі, сім'ї, які виховують двох і більше, дітей дещо обмежили.



Таким чином, зміни, які відбулися у законодавстві з ухваленням Податкового кодексу України, досить суттєво відобразилися на такому понятті, як податкова соціальна пільга. Але залишається проблема щодо джерел фінансування таких змін для держави. Та дуалістичними є нововведення, які обмежили інтереси багатодітних сімей та осіб, які втратили чоловіка або дружину. Що ж стосується позитивних моментів, то коло осіб, які можуть застосовувати цей інструмент податкової політики, виросло з прийняттям змін у Податковому законодавстві.

Таким чином, податкова соціальна пільга залишилася дієвим інструментом податкового регулювання. Але водночас залишається проблема наповнення бюджету у зв'язку зі змінами у податковому законодавстві у сфері оподаткування доходів фізичних осіб.

Наук. керівн. Коновалов Є. І.

Література: 1. Податковий кодекс України від 28.04.2012 р. № 2755-VI, зі змінами і доповненнями, внесеними законами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html. 2. Про податок з доходів фізичних осіб : Закон України від 22.05.2003 р. № 889-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/889-15.

УДК 336.225.3

Зоріна Ю. О.

Магістр 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ З УРАХУВАННЯМ ЗМІН ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Анотація. Розглянуто основні положення Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності", оцінено його вплив на розвиток малого та середнього бізнесу. За результатами дослідження встановлено тенденції розвитку малого та середнього підприємництва.

Аннотация. Рассмотрены основные положения Закона Украины "О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины и некоторые другие законодательные акты Украины относительно упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности", оценено его влияние на развитие малого и среднего бизнеса. По результатам исследования установлены тенденции развития малого и среднего предпринимательства.

Annotation. The substantive provisions of Law of Ukraine "On making alteration in the Internal Revenue Code of Ukraine and some other legislative acts of Ukraine in relation to the simplified system of taxation, account and reporting" are considered, its influence on small and medium businesses development is assessed. As a result of research the trends of small and medium businesses development are defined.

Ключові слова: спрощена система оподаткування, ставка єдиного податку, платники єдиного податку, малий бізнес.

Мале підприємництво – важливий елемент розвитку ринкової економіки. Саме воно виконує функцію демонополізації, створює нові робочі місця, забезпечує гнучкість економіки шляхом швидкого реагування на зміни в економіці та на вимоги ринку. Тому підтримка малого та середнього бізнесу повинна бути одним зі стратегічних рішень держави на шляху до розбудови економіки. Одним із інструментів регулювання діяльності підприємств є оподаткування. А оподаткування доходів за спрощеною системою стосовно малого та середнього бізнесу є актуальним та важливим.

Метою роботи є дослідження переваг і недоліків реформування спрощеної системи оподаткування у зв'язку з прийняттям Закону "Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності".



Відповідно до мети у процесі написання статті ставляться завдання, пов'язані з виявленням основних негативних та позитивних сторін прийняття Закону "Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності" для малого та середнього бізнесу.

Темі реформування спрощеної системи оподаткування присвячено багато наукових праць вітчизняних вчених, таких, як: Василик О. Д., Воробйов Ю. М., Гапонюк М. А., Корнієнко Т. Н., Пожидаєва М. А. та ін.

Практично незмінні умови функціонування спрощеної системи оподаткування за Указом Президента 1998 року призвели до накопичення значної кількості проблем, які потребували вирішення (рис. 1).

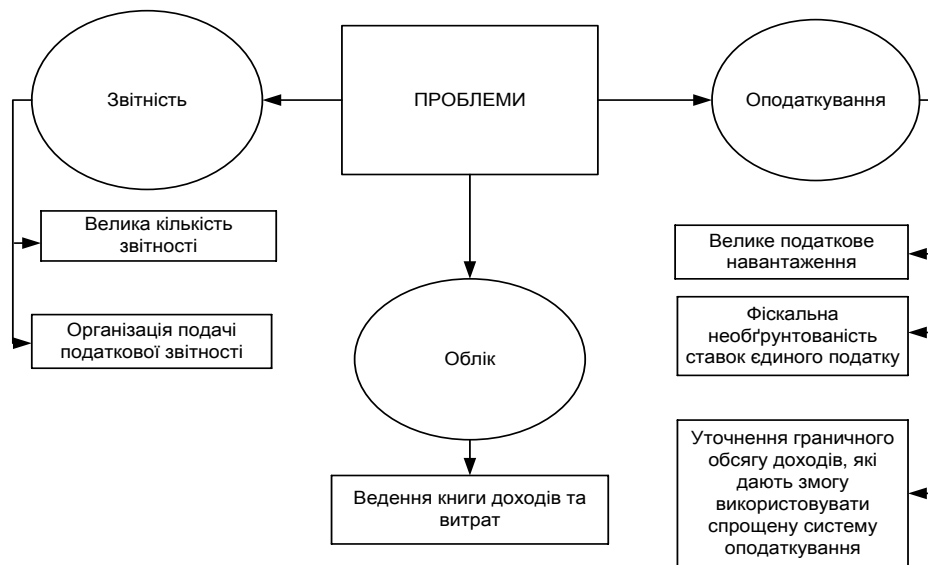


Рис. 1. Схема основних проблем функціонування спрощеної системи оподаткування

Аналізуючи схему, слід зауважити, що починаючи з 1998 р., коли була запроваджена спрощена система оподаткування, індекс споживчих цін зріс у 5,5 рази, мінімальна заробітна плата – у 23 рази. Попри стабільність граничної межі доходу, яка дає можливість застосовувати спрощену систему оподаткування (для фізичних осіб-підприємців (далі – фізичні особи) – 500 тис. грн, для юридичних осіб – 1 млн грн), висока інфляція знизила реальний допустимий показник більш ніж у п'ять разів. Як наслідок, у період економічного зростання (2000 – 2008 рр.) суб'єкти малого бізнесу в умовах стрімкого зростання оплати праці мали скорочувати свої реальні обороти для того, щоб залишитися на спрощеній системі оподаткування. Фактично спрощена система оподаткування відіграла дестимулювальну роль у розвитку та зміцненні малого бізнесу [1].

Унаслідок інфляційного чинника знижуються і реальні доходи бюджету від справляння єдиного податку. Для фізичних осіб, які працюють на спрощеній системі оподаткування, верхня межа податку за весь час зросла лише на 20 грн – з 180 до 200 грн. Фактично з кожним роком реальні доходи бюджету від єдиного податку знижуються, хоча номінально мають висхідну тенденцію.

Крім того, значний розрив між фіскальним тиском на підприємства, що працюють на загальних засадах, і тих, хто сплачує єдиний податок, є одним із ключових чинників посилення використання даного податкового режиму з метою мінімізації оподаткування [1].

Прийняття Закону "Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності" є компромісним рішенням між державою та представниками підприємництва. Тож доцільно розглянути основні переваги цього закону.

По-перше, збільшено граничний обсяг доходу, за якого можливе застосування спрощеної системи оподаткування: для фізичних осіб – з 500 тис. грн до 3 млн грн, для юридичних осіб – до 5 млн грн [2]. Таким чином, збільшення граничного обсягу доходу відбулось у п'ять разів, що наближує його до індексу споживчих цін в Україні.

Слід зазначити, що зважаючи на досить тривале існування спрощеної системи оподаткування, за Указом Президента "Про спрощену систему оподаткування обліку та звітності" 1998 року граничний обсяг доходу, при якому СМП мали змогу застосовувати спрощену систему оподаткування, не змінювався. За цей час відбулися значні зміни в економіці України, наприклад, значно зросла мінімальна заробітна плата (у 1998 році вона складала 45 грн, у 2012 році – 1 073 грн) [2], загострилися інфляційні процеси в країні та ін. Ця проблема становила певні обмеження для реєстрації нових підприємств на спрощеній системі оподаткування, що, у свою чергу, стримувало розвиток малого бізнесу в державі.

По-друге, скасовано норму податкового законодавства щодо заборони віднесення на витрати платника податку на прибуток витрати на придбання товарів (робіт, послуг) у фізичних осіб – платників єдиного податку [3]. Ця норма відновила один із основних принципів податкового законо-

давства України – рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації, тобто забезпечення однакового підходу до всіх платників податків незалежно від соціальної, расової, національної, релігійної належності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи, місця походження капіталу.

По-третє, надано фізичним особам – платникам єдиного податку – право реєструватись платниками ПДВ [4]. Цей пункт нового закону вирішив низку проблем щодо надання підтримки суб'єктам малого підприємництва з боку держави у здійсненні господарської діяльності, а також дав можливість розширення співпраці із суб'єктами підприємництва, які використовують загальну систему оподаткування.

По-четверте, скасовано 50-відсоткову надбавку, що застосовується до фіксованих ставок єдиного податку за кожного найманого працівника [2]. Таким чином, законодавець вирішує питання зайнятості населення в Україні, адже на сьогодні суб'єкти малого підприємництва можуть використовувати найману працю без використання тіньових методів працевлаштування.

Що стосується адміністрування податку, то тут також спостерігаються позитивні тенденції.

Скасоване щорічне оформлення свідоцтва платника єдиного податку, авансові внески для платників єдиного податку, які сплачують податок за відсотковими ставками, встановлено річний звітний період для фізичних осіб з незначним обсягом доходу (до 150 тис. грн), тобто для платників податку першої групи; надано право фізичним особам, які не використовують працю найманих осіб, не сплачувати єдиний податок на час відпустки протягом календарного місяця, а також хвороби, підтверженої лікарняним листком, якщо вона триває календарний місяць і більше [3].

Відбулись позитивні зміни і в обліку спрощеної системи оподаткування. Так, вилучено норму, якою передбачалася необхідність ведення усіма фізичними особами – підприємцями – книги обліку доходів і витрат. Натомість встановлено, що платники податку – фізичні особи, крім фізичних осіб – підприємців, віднесених до третьої групи, що є платниками ПДВ, ведуть книгу обліку доходів шляхом щоденного, за підсумками робочого дня, відображення отриманих доходів. І лише ті платники єдиного податку – фізичні особи, що є платниками ПДВ, ведуть облік доходів та витрат [3]. Ця норма законодавства забезпечила підтримку самої ідеї спрощеної системи оподаткування, яка за своїм змістом не повинна обтяжувати платника як з фінансової точки зору, так і в адміністративному плані.

Крім того, було введено ряд норм, які забезпечать збільшення надходжень від сплати податку. З цією метою законодавцем було розширено базу оподаткування шляхом включення до об'єкта оподаткування усіх доходів, а не лише виручки від реалізації продукції.

Ставки єдиного податку встановлюються у відсотках (фіксовані ставки) від розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року (далі в статті – мінімальна заробітна плата), та у відсотках від доходу (відсоткові ставки) [3]. Ця норма забезпечить справляння податкових платежів відповідно до щорічного стану економіки країни, тим самим виконуватиметься принцип фіскальної достатності. Крім того, диференціація ставок податків (прогресивне оподаткування) залежно від прибутку підприємця дозволить забезпечити принцип соціальної справедливості, тобто встановлення ставок податку відповідно до платоспроможності платника.

Ще одним дуже важливим нововведенням стало встановлення відповідальності за порушення платником єдиного податку законодавчо встановлених обмежень. Проблему врегульовано шляхом застосування спеціальних підвищених ставок податку, розмір яких залежить від групи, до якої віднесений платник.

Отже, основна концепція XIV розділу Податкового кодексу повинна мати позитивний вплив на розвиток малого підприємництва в Україні, а також завдяки введенню урядом обмежень виконуватиме достатню фіскальну функцію. Вже за підсумками 1 кварталу 2012 року можна простежити позитивні наслідки змін спрощеної системи оподаткування обліку та звітності.

За підсумками першого кварталу 2012 року підприємці на спрощеній системі оподаткування сплатили до бюджету 532 млн грн єдиного податку – майже вдвічі більше порівняно з результатами відповідного періоду минулого року (251 млн грн) [5].

На рис. 2 можна простежити тенденції змінності кількості підприємців на єдиному податку.



Рис. 2. Динаміка розвитку малого підприємництва



Однак, як і в будь-якому новому нормативно-правовому акті, у Законі від 04.11.2011 р. № 4014-VI "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності" є ряд суперечностей.

Наприклад, ст. 293.8 суперечить ст. 299.15.6 – у разі перевищення доходу платник податку має подати заяву про перехід до наступної групи не пізніше 20 числа місяця, наступного за календарним кварталом, у якому допущено перевищення обсягу доходу. Однак статтею 299.15 п. 6 зазначено, що анулювання свідоцтва платника єдиного податку відбувається в останній день податкового (звітного) періоду, в якому відбулося таке перевищення. Тобто свідоцтво анулюється до того, як платник податків подасть заяву про зміни в господарській діяльності [4].

Це, а також інші суперечності можуть ускладнити процес адміністрування податку.

Ще однією проблемою, на думку автора, є встановлення державою правила, за яким платники податку на прибуток, які мають господарські взаємовідносини з контрагентами – платниками єдиного податку, разом із відповідною податковою декларацією подають до органу ДПС перелік доходів та витрат у розрізі кожного контрагента – платника єдиного податку, таким чином ускладнивши облік діяльності та подачі звітності суб'єктам підприємництва на загальній системі оподаткування.

Отже, підсумовуючи сказане, слід зазначити, що нова спрощена система оподаткування є більш деталізованою порівняно із системою, що існувала до 1 січня 2012 р., та повинна мати більш позитивний вплив на розвиток малого підприємництва, ніж негативний. Крім того, посилячись на дані надходжень єдиного податку за перші квартали 2011 та 2012 років, можна вже сьогодні говорити про відновлення фіскальної функції єдиного податку.

Наук. керівн. Коновалов Є. І.

Література: 1. Молдован О. Щодо реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. Аналітична записка [Електронний ресурс] / Молдован О. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles-/217/>. 2. Розмір мінімальної заробітної плати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://consultant-rarus.ua/>. 3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності : Закон України від 04.11.2011 р. № 4014-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua/>. 4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua/>. 5. За 1 квартал 2012 року підприємці-"спрощенці" виплатили більше півмільярда гривень [Електронний ресурс] / Запорізька обласна федерація роботодавців, Запорізький обласний союз промисловців і підприємців "Потенціал". – Режим доступу : <http://www.potencial.org.ua/>.

Атаев М. Н.

УДК 659.137.1

Магістр 1 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ОСОБЕННОСТИ PRODUCT PLACEMENT

Аннотация. Рассмотрены ключевые особенности и основные элементы одного из основных инструментов PR – Product Placement, его основное отличие от таких направлений, как BTL-реклама и спонсорство.

Анотація. Розглянуто ключові особливості та основні елементи одного з основних інструментів PR – Product Placement, його основну відмінність від таких напрямів, як BTL-реклама і спонсорство.

Annotation. The key features and key elements of one of the main tools of PR – Product Placement, as well as its main difference from such areas as BTL-advertising and sponsorship are described.

Ключевые слова: Product Placement, BTL-реклама, спонсорство, киноиндустрия, прямая реклама.

Современная среда наполнена "рекламным" шумом, назойливым и раздражающим. Естественным барьером против него становится "рекламный фильтр", позволяющий человеку не обращать внимания на все это. И в связи с этим больше удорожается установление контакта с потребителем. А это, в свою очередь, приводит к тому, что стоимость размещения рекламы растет, а количество рекламодателей не сокращается.

© Атаев М. Н., 2012

Стоимость "входа" на рынок рекламных услуг только повышается, что приводит к тому, что небольшие компании, обладающие относительно низким бюджетом на продвижение, имеют невысокие шансы успешно развития, поскольку знание марки и лояльность к ней в современном обществе практически невозможны без инвестиций в ее продвижение [1].

Логичным ответом на потребность рекламодателей в донесении информации стало развитие более улучшенных каналов коммуникаций, одним из которых является Product Placement (PP).

Первопроходцами практики Product Placement можно смело назвать американские радиостанции, которые еще в 20-х годах прошлого столетия активно использовали свое эфирное время для продвижения различных услуг и товаров. Кинематограф последовал за ними чуть позже, и вскоре основным медиа для Product Placement остается телевидение [2].

Product Placement стал новой отраслью, внедрившейся в сферу кино и телевидения, а в последнее время и в прозаическую литературу. Product Placement – размещение определенной торговой марки или самого товара или услуги в кино-, телефильме, сериале, телевизионной программе, книгах, компьютерных играх с целью получения прибыли. Product Placement может быть визуальным, когда зрители только видят продукт или бренд, вербальным, когда продукт или бренд упоминается в речи персонажа, или динамическим, когда товар, услуга или бренд органически вплетаются в сюжет и являются неотъемлемой его частью [3].

Это отрасль, стремящаяся укреплять отношения с представителями маркетинга, которые ценят ее за экономичность в создании товарного образа у потребителей, а также входящая в активное употребление у медиа-продюсеров, которые видят в ней возможность экономии на своих продюсерских и рекламных расходах [1].

Многие рекламодатели считают Product Placement намного эффективнее, чем прямая реклама. А, в свою очередь, кинопроизводители в условиях недостатка финансовых средств осознают актуальность сотрудничества с рекламодателями. Рекламодатели в условиях снижения эффективности прямой рекламы понимают необходимость поиска нестандартных технологий продвижения своей продукции, и в настоящее время ни один голливудский блокбастер не обходится без опосредованной рекламы в виде демонстрации на экране продукции или логотипов тех или иных производителей [2].

Автомобильный Product Placement имеет очень много удачных примеров размещения в фильмах, принесших значительные финансовые выгоды производителям машин.

Так, Product Placement Ford Explorer в "Парке юрского периода" значительно увеличил продажи этого автомобиля. А автоконцерн Audi даже пошел на создание специальной модели Audi RSQ для фильма "Я робот". В фантастической комедии "Назад в будущее" знаменитая машина времени представляла собой аналог спортивного автомобиля DMC-12, выпускаемого DeLorean Motor Company. "Лара Крофт. Расхитительница гробниц" продвигала автомобиль Jeep Wrangler Rubicon, а "Ангелы Чарли" – Ford Mustang Cobra [3].

Традиционно принято считать, что в одном фильме должен явно продвигаться какой-то один автомобильный бренд. Если в фильме присутствует несколько брендов, то один, как правило, противопоставляется другому, как это было в фильме "Перевозчик-3", где была показана погоня автомобиля Mercedes за Audi. Вследствие которой первый разбился, а второй – остался без единой царапины. Также была продемонстрирована надежность Audi – после падения его в реку, двигатель после замены масла снова "завелся".

Таким образом, Product Placement – это все-таки скрытая реклама. Но, как видим, словосочетание Product Placement не используется в договорах и других официальных документах. Киностудии предпочитают учитывать полученные от рекламодателей средства в строках "благодарность в титрах" или находить другие варианты.

Одним из таких вариантов является спонсорство. Спонсорство – деятельность, направленная на финансирование какого-либо мероприятия, деятельности коллективов или отдельных лиц. Спонсорство представляет собой одну из форм социальных инвестиций. Современное спонсорство рассматривается как особый вид коммерческих инвестиций в социальные проекты, предназначенный для повышения ценности компании. Любое спонсорство – это работа на имидж и над имиджем компании [3].

Таким образом, требования, предъявляемые к рекламе, повсеместно нарушаются при создании фильмов, компьютерных игр, написании книг при использовании технологии Product Placement. Поэтому и предпринимаются попытки скрыть Product Placement, называя данную методику другими технологиями PR. Но подобная "секретность" все равно становится явной. Product Placement очень похож на BTL, но в их применении есть значительные отличия.

К BTL-технологиям относятся, как правило, различные виды информационного воздействия на потребителя. Это комплекс маркетинговых коммуникаций, включающий в себя стимулирование сбыта, мерчандайзинг, POS-материалы, direct marketing, public relations. BTL позволяет доносить рекламное сообщение или призыв к покупке непосредственно к индивидуальному потребителю. В этом случае сообщение носит максимально личный и индивидуальный характер, место воздействия максимально приближается к месту продажи или к месту, где принимается решение о покупке, в отличие от методики Product Placement [4].

Однако с правовой точки зрения Product Placement – явление малоизученное и, как следствие, слабоурегулированное, что автоматически порождает множество различных вопросов. Рекламодателю, решившему продвигать свой товар посредством Product Placement, следует четко представлять себе спектр связанных с этим рисков и оптимальные способы их устранения [5].

Легализация и выведение Product Placement на уровень нормативного регулирования подтверждаются последними тенденциями зарубежного правотворчества. Так, принятая Европарламен-



том в декабре новая редакция Директивы "Телевидение без границ" (Amended TVWF Directive), нормы которой появятся в законодательстве стран-участниц Евросоюза в течение ближайших двух лет, выделила две основные законодательные тенденции в рамках регулирования Product Placement.

Во-первых, было предложено нормативное определение Product Placement, во-вторых, указанной Директивой был установлен ряд обязательных требований и условий, при соблюдении которых этот вид рекламы является правомерным. По общему правилу он запрещается, и только в ряде четко оговоренных случаев запрет не действует. По форме Product Placement может использоваться только в кинематографических работах, фильмах и сериалах для аудиовизуального просмотра, спортивных и развлекательных программах.

Допустимы также случаи, когда Product Placement размещается не за плату, а за предоставление товара для использования в качестве приза или реквизита. Подобная реклама не может появляться в детских программах; кроме того, с ее помощью нельзя продвигать табачную продукцию, медицинские товары и способы лечения, требующие рецепта врача [1].

Таким образом, использование технологии Product Placement является выгодным и перспективным, в связи с ее значительной эффективностью и экономичностью.

Научн. рук. Птащенко Е. В.

Литература: 1. Березкина О. П. Product Placement. Технологии скрытой рекламы / О. П. Березкина. – СПб. : Питер, 2009. – С. 93–155. 2. Алешина И. В. Паблик рилейшнз для менеджеров : учебник / И. В. Алешина. – М. : ИКФ "ЭКМОС", 2004. – С. 32–38. 3. Украинский Product Placement портал. – Режим доступа : <http://productplacement.com.ua/index.php?page=news&id=405>. 4. Назарчук А. Эффективные решения в BTL [Электронный ресурс] / Артур Назарчук. – Режим доступа : <http://communications.kiev.ua/ru/btl/view/15374>. 5. Горкина М. Б. PR на 100 %: Как стать хорошим менеджером по PR / М. Б. Горкина, А. А. Мамонтов, И. Б. Манн. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 85–100. 6. Влияет ли успех фильма на продажи автомобилей? [Электронный ресурс] // Украинский Product Placement портал. – Режим доступа : <http://productplacement.com.ua/index.php?page=news&id=399>.

Дмитриковська Н. О.

УДК 339.13:334.735

Магістр 1 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

КОНТРОЛЬ ЗА МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СТРУКТУРІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ

Анотація. Описано контроль маркетингової діяльності підприємства в структурі управління маркетингом. Подано визначення поняття "контроль маркетингу", описано об'єкти та етапи його проведення, наведено типи та елементи контролю маркетингу.

Анотация. Описан контроль маркетинговой деятельности предприятия в структуре управления маркетингом. Дано определение понятия "контроль маркетинга", описаны объекты и этапы его проведения, приведены типы и элементы контроля маркетинга.

Annotation. The paper describes the control of marketing activities of the company in the management structure of marketing. The concept of "control marketing" is defined, objects and stages are described, the types and elements of the marketing control are given.

Ключові слова: управління маркетингом, контроль маркетингу, підприємство, стратегічний маркетинг, оперативний маркетинг, аудит, ревізія.

Діяльність підприємств включає періодичний та постійний контроль за окремими сферами, включаючи маркетингову діяльність.

Управління маркетингом – це аналіз, планування, організація, мотивація та контроль за здійсненням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримку взаємовигідних обмінів із цільовим ринком для досягнення конкретної мети підприємства.

© Дмитриковська Н. О., 2012

- Основними завданнями управління маркетингом на підприємстві є [1]:
- формування цілей підприємства та визначення шляхів їх досягнення:
 - а) повернення капіталовкладень;
 - б) одержання прибутку;
 - в) вихід на новий ринок;
 - г) збільшення частки підприємства на ринку;
 - д) упровадження у виробництво нового товару тощо;
 - формування організаційної структури маркетингу підприємства, визначення повноважень, відповідальності працівників за реалізацію маркетингових заходів;
 - аналіз ринку, попиту, конкуренції, поведінки споживачів тощо;
 - розробка і реалізація маркетингових програм щодо створення та освоєння нових засобів виробництва;
 - підготовка планів закупівель матеріально-технічних ресурсів;
 - формування виробничого плану;
 - визначення відповідних стимулів (моральних та матеріальних) для працівників, щоб досягти поставлених цілей.

Маркетинговий контроль – це завершальний етап процесу управління маркетингом, на якому визначають та оцінюють здобуті (порівняно із запропонованими в маркетингових програмах) результати та коригують дії з метою досягнення поставлених цілей.

Контроль маркетингу – процедура, яка також характеризується відповідною послідовністю етапів, як показано на рисунку [1].

Оскільки в процесі реалізації маркетингових планів виникає багато непередбачених обставин, відділ маркетингу повинен практикувати постійний контроль за здійсненням маркетингових заходів (контроль маркетингу). Контроль маркетингу включає в себе оцінку результатів реалізації маркетингових стратегій та планів і проведення коригувальних дій для досягнення поставлених цілей.

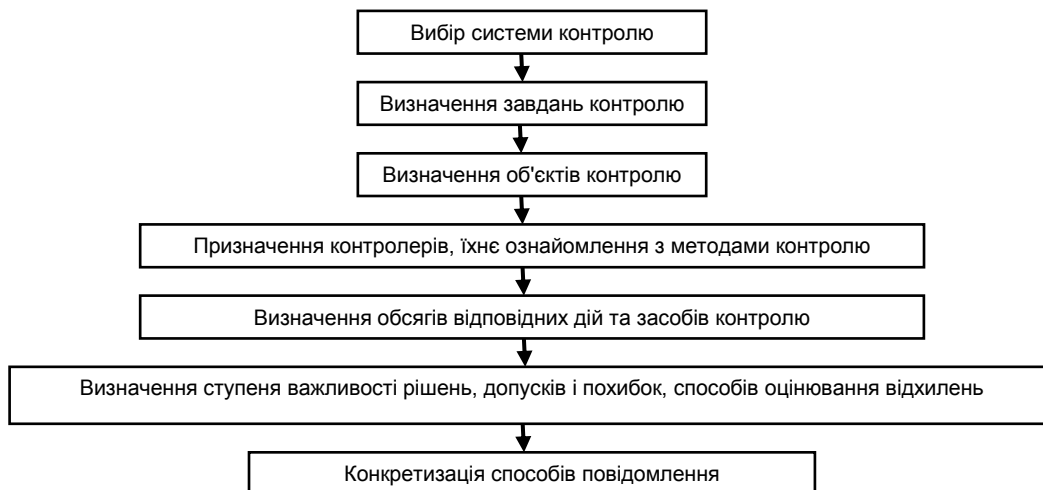


Рис. Етапи маркетингового контролю

Основними об'єктами маркетингового контролю є [2]:

- обсяг продажів;
- реакція покупця на новий товар підприємства;
- розміри прибутків та збитків.

Контроль маркетингу – це оцінювання поточних та остаточних результатів виконання маркетингових планів, що, у свою чергу, дає змогу підприємству своєчасно реагувати як на зовнішні, так і на внутрішні зміни, створювати найсприятливіші умови для виробництва та збуту.

Виділяють три види контролю маркетингу [3]:

- стратегічний контроль;
- оперативний контроль;
- контроль прибутковості.

Стратегічний контроль становить оцінку стратегічних рішень маркетингу з погляду їх відповідності зовнішнім умовам діяльності підприємства. Стратегічний контроль передбачає порівняння основних стратегій компанії з її можливостями. Маркетингові стратегії та програми швидко застарівають, при цьому кожній компанії слід періодично переглядати свій підхід до ринку. Основним інструментом стратегічного контролю служить маркетинговий аудит. Маркетинговий аудит – це всеосяжне, систематичне, незалежне і регулярне вивчення середовища, цілей, стратегій та діяльності компанії для виявлення проблем і можливостей. Маркетинговий аудит забезпечує вихідні дані для розробки плану дій щодо підвищення ефективності маркетингу компанії.

Оперативний (або поточний) контроль спрямований на оцінку досягнення поставлених маркетингових задач, виявлення причин відхилень, їх аналіз і коригування. Мета оперативного контролю – встановлення досягнутого компанією рівня продажів, прибутку та інших цілей, передбачених річним планом. До заходів оперативного контролю відноситься визначення таких показників:



- обсяг продажів (зіставлення факту і плану);
- частка ринку (зміна конкурентного становища);
- ставлення споживачів до підприємства та його продукції (обстеження, конференції, експертиза тощо).

У ході проведення контролю перевіряється ефективність використання фінансових коштів, виділених на маркетингові заходи, наприклад: число торговельних угод щодо проведених комерційних переговорів, частка адміністративних витрат в обсязі продажів, витрати на рекламу та впізнаваність споживачем продукції підприємства. Розробляються додаткові заходи щодо підвищення ефективності конкретних маркетингових дій.

Контроль прибутковості становить перевірку фактичної прибутковості по різних товарах, ринках, групах споживачів або клієнтів, каналах розподілу тощо як результату реалізації плану, маркетингових заходів порівняно з витратами на маркетингові заходи.

При контролі прибутковості розрізняють прямі і непрямі маркетингові витрати.

Прямі витрати – це витрати, які можуть бути віднесені безпосередньо до окремих елементів маркетингу: витрати на рекламу, комісійні торговим агентам, проведення маркетингових досліджень, заробітна плата працівників служби маркетингу, оплата залучених експертів і фахівців та ін. Такі витрати закладаються до бюджету маркетингу за відповідними напрямками [4].

Непрямі витрати – це витрати, які супроводжують маркетингові заходи: оренда приміщень, транспортні витрати, розвиток технологічних процесів та ін. Такі витрати безпосередньо в бюджет маркетингу не закладаються, але при контролі можуть враховуватися при необхідності.

Контроль маркетингу здійснюється на різних етапах за допомогою окремих елементів контрольно-аналітичної системи, яка включає [5]:

- ситуаційний аналіз – середній аналітичний етап маркетингового планування, мета – визначити становище підприємства на ринку. Використовується аналіз складових зовнішнього і внутрішнього середовищ маркетингу у формі відповідей на заздалегідь підготовлені групи запитань;

- контроль результатів – заключний етап маркетингового планування, мета – виявити відповідність і результативність обраної стратегії і тактики реальним ринковим процесам. Здійснюється у вигляді стратегічного, поточного контролю і контролю прибутковості з використанням стандартизованих форм;

- ревізію маркетингу – процедуру перегляду або суттєвого коригування стратегії й тактики маркетингу в результаті змін умов як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Маркетингова ревізія передбачає такі етапи:

- а) призначення виконавців ревізії (спеціалісти підприємства, керівники середньої ланки управління або працівники зовнішніх консалтингових фірм);

- б) встановлення частоти здійснення аналізу діяльності підприємства (після завершення звітного періоду, щорічно в певний період, кілька разів на рік);

- в) визначення ділянки, на якій передбачено проведення ревізії (горизонтальна, тобто перевірка стану маркетингової системи, чи вертикальна, тобто ревізія з орієнтацією на аналіз однієї з функцій маркетингу);

- г) розробку приблизного переліку питань, порушених ревізором;

- д) безпосереднє здійснення ревізії (завчасно уточнюють її обсяг, тривалість, ступінь конфіденційності, форму підсумкового документа);

- е) подання результатів перевірки керівництву з рекомендаціями щодо зміни ситуації, що склалася;

- аудит маркетингу – аналіз і оцінку маркетингової функції підприємства. Здійснюється фахівцями у формі незалежної зовнішньої перевірки всіх елементів системи маркетингу. Будується на загальних принципах аудиту, направлених на виявлення упущених вигід від неадекватного використання маркетингу на підприємстві. Є новим напрямом в області маркетингового консультування. Використовує загальноприйняті процедури управлінського консультування (діагностика, прогноз і т. д.).

У ході маркетингового аудиту розглядаються всі ключові області маркетингу, не тільки проблемні. Аудит дає оцінку маркетингового середовища, маркетингової стратегії, організації маркетингу, маркетингових систем, маркетингового комплексу, продуктивності і прибутковості маркетингу. Зазвичай маркетинговий аудит проводять групи досвідчених і незалежних фахівців або експертів, не пов'язаних з відділом маркетингу.

Ревізію маркетингу підприємство може проводити як своїми силами (внутрішній аудит), так і за допомогою незалежних експертів (зовнішній аудит). Обидва методи мають свої переваги та недоліки.

У разі проведення ревізії власними силами підприємство може вирішувати всі пов'язані з нею проблеми швидко та оперативно. Крім того, внутрішній аудит обходиться значно дешевше, ніж зовнішній. Ревізори – працівники підприємства – мають доступ до будь-якої службової інформації, зокрема конфіденційного характеру.

Наук. керівн. Птащенко О. В.

Література: 1. Павленко А. Ф. Маркетинг : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2000. – 100 с. 2. Литовских А. М. Финансовый менеджмент : конспект лекций [Электронный ресурс] / А. М. Литовских. – Режим доступа : <http://en-bv.ru/text-/Econom/finance/litovskih/str>. 3. Шохин Е. И. Финансовый менеджмент : учебн. пособ. / Е. И. Шохин. – М. : ФБК-ПРЕСС, 2004. – 24 с. 4. Маркетинг. Менеджмент : научное издание / под ред. Л. В. Балабановой. – Донецк : Дон ГУЭТ, 2001 – 594 с. 5. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегия : учебник для вузов. Ч. 2 / Г. Ассель. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 432 с.

Магістр 2 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Анотація. Подано визначення основних напрямів розвитку Інтернет-маркетингу в Україні. Досліджено та проаналізовано сучасну аудиторію користувачів мережі Інтернет. Розроблено пропозиції щодо ефективного використання Інтернет-маркетингу на наступний рік.

Аннотация. Дано определение основных направлений развития Интернет-маркетинга в Украине. Исследована и проанализирована современная аудитория пользователей сети Интернет. Разработаны предложения относительно эффективного использования Интернет-маркетинга на следующий год.

Annotation. The article is devoted to the definition of guidelines for the development of Internet-marketing in Ukraine. Modern audience of Internet users is studied and analyzed. The proposals on the effective use of Internet-marketing for the next year are developed.

Ключові слова: Інтернет-маркетинг, реклама, соціальні мережі, пошуковий маркетинг (SEO-оптимізація), контекстна реклама, медійна реклама.

Інтернет впливав і продовжує впливати на формування й розвиток світового інформаційного співтовариства.

Як соціальне явище Інтернет – глобальний засіб комунікацій, що забезпечує обмін текстовою, графічною, аудіо- і відеоінформацією й доступ до онлайн-ових служб без територіальних і національних кордонів. Це ефективний інструмент досліджень, розвитку торгівлі й бізнесу, впливу на аудиторію. Технологічні можливості Інтернету сприяють швидкому розвитку світового інформаційного співтовариства. А з його розвитком змінюються й підходи до управління бізнесом і маркетингом як одним з його складових частин.

Інтернет-маркетинг – нова стадія розвитку й удосконалення маркетингу в Україні, яка тільки почала розвиватися. Це оптимальний шлях для розвитку малого і середнього бізнесу, адже потребує мінімальних коштів для просування та реклами товару, завоювання нової цільової аудиторії, сегментування ринку, ведення ефективної війни з конкурентами. Інтернет-маркетинг мусить допомогти підприємству не тільки утриматися "на плаву", але й здобути максимальний прибуток, бути лідером на ринку, отримати імідж престижного підприємства.

Успішне існування в новій реальності визначається значною мірою застосуванням як традиційного маркетингу, так і розробкою специфічних прийомів і засобів роботи в Інтернеті. У цілому йдеться про формування нового напрямку в маркетингу – Інтернет-маркетингу [1].

Аналіз останніх публікацій показує підвищений інтерес з боку науковців в осмисленні специфіки теоретичних основ і практичних аспектів розвитку Інтернет-маркетингу в Україні.

У наукових колах України це питання досліджували такі вчені: І. Литовченко, С. Ковальчук, І. Дубинський, М. Окландер, Ю. Багрин, А. Длигач, Н. Писаренко, В. Пилипчук, В. Полонець та багато інших.

Отже, сьогодні Інтернет-маркетинг дуже стрімко набирає обороти зростання серед ринку реклами. Медійне агентство Mindshare прогнозує зростання рекламного ринку України в 2013 році на 15 %. Найбільше зростання очікується від ринку Інтернет-реклами – на 37 % [2].

Сьогодні серед основних елементів Інтернет-маркетингу можна виділити контекстну та медійну рекламу, пошуковий маркетинг (SEO-оптимізація) та просування в соціальних мережах (SMM-маркетинг).

Що стосується аудиторії Інтернет-користувачів, то в травні 2012 року за даними постійного дослідження ринку телеком-послуг GFK, в Україні зафіксовано 14,71 млн постійних Інтернет-користувачів. Відносно 2011 року аудиторія користувачів зросла на 27 %. Якщо заглибитися в основні цілі користування Інтернетом серед українців, видно, що 52 % користувачів припадає на користування соціальними мережами, а це 7,65 млн осіб. Також 47 % українців користуються електронною поштою, 36 % займаються пошуком необхідної інформації, 33 % відвідують сайти новин та читають газети.

З кожним роком витрати на рекламу в мережі Інтернет зростають та складають значну частку рекламних бюджетів рекламодавців. Залежно від сфери діяльності підприємства бюджети роз-



поділяються серед елементів Інтернет-маркетингу. Звісно, не кожному підприємству може підійти просування в соціальних мережах чи контекстна та медійна реклама, але пошуковий маркетинг підходить кожному підприємству та є невід'ємною частиною просування.

Так, все більше число компаній включають Інтернет-маркетинг у перелік використовуваних інструментів. Причому все більше число фірм використовує Інтернет на всіх етапах своєї діяльності. Для багатьох компаній питання вже полягає не в тому, чи варто використовувати Інтернет, а в тому, який бюджет на це виділити і як його розподілити.

Різне зростання числа користувачів Інтернету, у першу чергу за кордоном, відкрило нові можливості щодо взаємодії з потенційними клієнтами й вивело інтерактивний маркетинг на якісно новий рівень. На цьому рівні Україна може досягнути значних результатів, потрібно тільки подолати недоліки і стимулювати розвиток Інтернет-маркетингу.

Таким чином, Інтернет більш ніж будь-який окремих продукт або технологія схожий на живу систему. Щодня в ньому спостерігаються зростання, зміни, стиск інформаційних продуктів і мережних процесів. Підприємці й розробники перебувають у постійному творчому процесі, намагаючись відшукати нові способи використання старих прийомів або пропонуючи зовсім нові шляхи взаємодії в мережі. Успішні спроби такого роду стимулюють людей усе більше займатися мережною творчістю, що залучає більше інвесторів і споживачів. У такому безупинно мінливому динамічному режимі створюється віртуальний світ споживачів і постачальників, у якому з'являються нові товари, можливості, формується новий економічний та соціальний простір.

Наук. керівн. Птащенко О. В.

Література: 1. Оксанич А. П. Інформаційні системи і технології маркетингу : навч. посібн. / Оксанич А. П., Петренко В. Р. Костенко О. П. – К. : Професіонал, 2008. – 320 с. 2. <http://www.limon.kg/forums/archive/index.php>.

Киба К. В.

УДК 657.22:334.7.012.64

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Анотація. Розглянуто облікову політику суб'єкта малого підприємництва. Визначено фактори, що на неї впливають, та загальні вимоги до її організації. Розглянуто облікову політику згідно з національними законодавчими актами та міжнародними стандартами.

Анотация. Рассмотрена учетная политика субъекта малого предпринимательства. Определены факторы, которые на нее влияют, и общие требования к ее организации. Рассмотрена учетная политика в соответствии с национальными законодательными актами и международными стандартами.

Annotation. The article focuses on the accounting policies of small businesses. Also the factors that affect it and the general requirements for its organization are reviewed here. The accounting policy is considered in accordance with national laws and international standards.

Ключові слова: облікова політика, суб'єкт малого підприємництва (СМП), наказ про облікову політику, підприємство, бухгалтерський облік.

У сучасних умовах розвитку економіки керівництво підприємства, його партнери, потенційні інвестори та контролюючі органи потребують зрозумілу, чітко викладену та достовірну інформацію. Така інформація висвітлена у звітності підприємства, але для її складання підприємство повинно обрати облікову політику.

Питанням облікової політики підприємств присвячено праці видатних економістів, таких, як: С. Голов, В. Пархоменко, Ф. Бутинець, М. Кужельний, Л. Пантелейчук та ін., але організаційні аспекти облікової політики на малих підприємствах потребують подальшого розгляду через недостатню їх висвітленість. Саме тому ця тема є досить актуальною на сьогодні.

© Киба К. В., 2012



Мета дослідження – визначити термін "облікова політика" та розглянути особливості облікової політики суб'єктів малого підприємництва (СМП).

Для цього будуть визначені такі завдання: розглянуто поняття "облікова політика", визначено фактори, що впливають на формування облікової політики на підприємстві, та надано деякі положення, що можуть бути включені в зміст наказу про облікову політику підприємства.

Об'єктом дослідження є суб'єкт малого підприємництва, а предметом – облікова політика СМП.

Спочатку визначимо, хто належить до суб'єктів малого підприємництва та що таке облікова політика.

Згідно із Законом України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні", СМП – це юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро та визначену за середньорічним курсом Національного банку України [1].

Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [2].

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку трактують це поняття по-іншому, вони розкривають сутність облікової політики як конкретні принципи, основи, домовленості, правила і практику, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та наданні фінансових звітів [3].

Облікова політика – дуже важливий елемент організації підприємства, оскільки вона формує процес бухгалтерського обліку на підприємстві, без якого воно не може здійснювати свою діяльність. Кожне підприємство має право самостійно обирати облікову політику, враховуючи особливості своєї діяльності. Прийнята підприємством облікова політика оформляється відповідним організаційно-розпорядчим документом – наказом або розпорядженням. Облікова політика формується підприємством на календарний рік і не може бути змінена упродовж нього, крім випадків, передбачених законодавством.

Наказ про облікову політику доцільно складати з двох розділів – окремо заходи щодо організації бухгалтерського обліку та безпосередньо напрями облікової політики, що забезпечить дотримання вимог П(С)БО щодо змін облікової політики підприємства [4]. Згідно з вимогами МСФЗ наказ про облікову політику має три розділи: загальні положення, організаційний та методичний розділи [5].

Суб'єкти малого підприємництва при формуванні облікової політики повинні враховувати такі фактори:

- розмір підприємства та кількість працюючих, щоб довести необхідність створення бухгалтерської служби на підприємстві або обмежитися лише посадою бухгалтера;
- вибір форми бухгалтерського обліку (журнально-ордерна, спрощена, автоматизована та ін.);
- вибір плану рахунків (загальний або спрощений);
- вибір системи оподаткування (загальна або спрощена);
- обрані форми первинних документів та документообіг;
- вид діяльності;
- та ін.

Також СМП у своїй обліковій політиці повинен зазначити обрані методи амортизації основних засобів, методи вибуття запасів, методи амортизації нематеріальних активів, порядок визначення доходів та витрат підприємства, калькулювання собівартості продукції, тривалість операційного циклу і т. д.

Розглянемо суб'єкт малого підприємництва, який займається, наприклад, оптовою торгівлею. Що повинна містити в собі облікова політика такого суб'єкта?

Припустимо, що організаційно-правова форма СМП – це товариство з обмеженою відповідальністю "N". Засновником підприємства є лише одна особа, що займає посаду директора, а в цілому штат підприємства має невелику кількість працівників (до 10 осіб). Підприємство має розрахунковий рахунок у банку та печатку.

У наказі про облікову політику даного ТОВ слід зазначити, що діяльність підприємства узгоджена з усіма нормативними документами та положеннями бухгалтерського обліку, які розповсюджуються на СМП.

Оскільки чисельність підприємства невелика, немає потреби створювати бухгалтерську службу, а можна обмежитися лише посадою бухгалтера, який буде вести весь облік.

ТОВ "N" перебуває на загальній системі оподаткування та використовує загальний план рахунків. Ці факти також повинні знайти відображення в обліковій політиці.

Бухгалтерський облік активів, зобов'язань і господарських операцій ведеться в гривнях та копіях.

ТОВ "N" у своєму обліку не використовує статті балансу "Векселі отримані" та "Векселі видані".

Відстрочені податкові зобов'язання повинні відобразитися тільки в річній фінансовій звітності СМП, що розглядається.

Резерв забезпечення на виплату відпусток працівникам підприємства та виконання гарантійних зобов'язань не є обов'язковим для створення.

Амортизація основних засобів нараховується тільки прямолінійним методом. Переоцінка об'єктів основних засобів проводиться в разі, якщо залишкова вартість таких основних засобів відрізняється від їхньої справедливої вартості на дату балансу більше ніж на 15 %.

Одиницею бухгалтерського обліку запасів необхідно вважати кожне їхнє найменування. Методом вибуття запасів доцільно обрати метод FIFO.



Доходи відображаються в тому періоді, коли підписано договір з покупцем, а витрати обліковуються в тому періоді, коли вони були фактично понесені.

ТОВ "N" здійснює реалізацію товарів лише з передплатою, але може також надавати своїм клієнтам послугу розстрочки платежу, але тільки за умови обов'язкового першого внеску в розмірі не менше 25 % від загальної вартості товарів та на термін, не більший 30 календарних днів.

Реалізація товарів повинна мати лише безготівкову форму оплати.

Відповідальним за виконання наведених вище пунктів необхідно призначити бухгалтера ТОВ "N".

Також облікова політика ТОВ "N", а саме наказ про облікову політику, може містити й додаткові положення, які визначаються безпосередньо залежно від конкретних умов діяльності даного підприємства. Але, на думку автора, саме наведені вище положення є найбільш істотними.

Підводячи підсумки, можна сказати, що облікова політика на підприємстві відіграє важливу роль, тому що саме вона встановлює правила обліку всіх активів і зобов'язань СМП, визнання доходів і витрат та, як наслідок, фінансових результатів діяльності підприємства.

Облікова політика необхідна кожному підприємству, тому що, якщо в законодавстві існують деякі протиріччя, саме вона допоможе уникнути суперечок з цих питань і відстояти позицію СМП у разі виникнення суперечливих ситуацій.

Напрямами подальших досліджень є: розглядати облікову політику СМП згідно з постійними змінами у законодавстві України; застосовувати найкращі риси МСБО при формуванні облікової політики підприємств; удосконалювати облікову політику підприємств згідно з особливостями галузей, до яких вони відносяться.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України № 4618-VI від 22.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" № 87 від 31.03.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua> 3. Хачіна О. В. Облікова політика малого підприємства за міжнародними та національними стандартами фінансової звітності / О. В. Хачіна // Управління розвитком. – 2012. – № 3(124). – С. 128–129. 4. Горяйнова Ю. С. Организация учетной политики на малых предприятиях / Ю. С. Горяйнова, Л. В. Безкаравайная // Бизнес-Информ. – 2009. – № 10. – С. 84–87. 5. Пряничникова И. Первый шаг к МСФО: новая учетная политика / И. Пряничникова // Баланс. – 2007. – № 63(709). – С. 31–34.

Свєшнікова М. В.

УДК 336.717.061:657.22

Магістр 1 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ФАКТОРИНГУ ЯК ОДНОГО З ВИДІВ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Анотація. Розглянуто сутність та особливості обліку факторингових операцій комерційного банку, визначено їх переваги й недоліки в сучасних умовах господарювання, проведено порівняльний аналіз факторингу, овердрафту та класичного кредитування, а також окреслено перспективи подальшого розвитку.

Анотация. Рассмотрены сущность и особенности учета факторинговых операций коммерческого банка, определены их преимущества и недостатки в современных условиях хозяйствования, проведен сравнительный анализ факторинга, овердрафта и классического кредитования, а также обозначены перспективы дальнейшего развития.

Annotation. The essence and features of commercial bank factoring accounting are considered, their strengths and weaknesses in the current economic conditions are identified, the comparative analysis of factoring, overdraft and traditional lending and the prospects for further development is carried out.

Ключові слова: кредитні операції, факторинг, конвенційний факторинг, овердрафт.

© Свєшнікова М. В., 2012



Кредит і кредитні відносини є невід'ємною та важливою складовою економічної системи України. Знаходячись у центрі сучасного грошово-фінансового господарства, кредит опосередковує зв'язки між державою, банком, товаровиробниками і населенням.

Ринкова трансформація національної економіки відкрила новий етап у розвитку кредитної справи, підтвердженням чого є вихід на економічну арену нової послуги комерційних банків – факторингу. Факторинг – це операція, що поєднує в собі кредитування клієнта з метою формування обігового капіталу, а також ряд посередницько-комісійних послуг [1].

Статистика стверджує, що факторингове фінансування за темпами зростання посідає лідируюче становище у світовій економіці серед найпрогресивніших фінансових технологій. Якщо на початку 1990-х років оборот світового факторингового ринку не перевищував 100 млрд дол., то нині він становить 700 млрд дол. Саме тому можна стверджувати, що це є актуальною темою для дослідження [2, с. 6].

Висвітленню сучасних аспектів факторингових операцій присвячені наукові праці Кіндратської Л. М. [1], Васюренко О. В. [3], Валієвої І. А. [4], Шашнікова П. В. [2] та ін.

Метою даного дослідження є розгляд особливостей бухгалтерського обліку різних видів факторингу комерційного банку.

Завданнями дослідження є розгляд теоретичних аспектів обліку факторингових операцій банків, визначення їх переваг та недоліків і аналіз подальших перспектив розвитку.

Об'єктом даного дослідження є кредитна діяльність комерційного банку. Предмет дослідження – технологія обліку факторингових операцій.

Факторинг є одним із найперспективніших видів банківських послуг. Це одна з форм інтегрування банківських операцій, що найбільше пристосована до сучасних процесів розвитку економіки. Суть факторингу полягає в тому, що банк купує у клієнта право на вимогу боргу. Як правило, банком купуються дебіторські рахунки, пов'язані з поставкою товарів чи наданням послуг [4, с. 35]. У таких операціях беруть участь три сторони: фактор (спеціальний відділ комерційного банку), постачальник та покупець.

В економічній літературі виділяють два фиди факторингу:

конвенційний – це комплексна банківська послуга, за якої боржник сповіщений про те, що постачальник переуступає рахунок-фактуру факторові;

конфіденційний – служить прихованим джерелом засобів для кредитування, тому що ніхто з контрагентів клієнта не інформований про переуступлення рахунків-фактур факторові [5, с. 179].

Факторингова послуга може надаватись банком як у поєднанні з фінансуванням, так і без фінансування. При факторингу без фінансування клієнт подає банку документи, що підтверджують відвантаження товару, а він зобов'язується отримати на користь клієнта грошові кошти. Тобто роль банку зводиться до інкасування фінансових документів. Факторинг з фінансуванням полягає в тому, що фактор купує рахунки-фактури клієнта і виплачує йому грошові кошти у розмірі 80 – 90 % від суми боргу. Решта 10 – 20 %, що лишилися, банк утримує як компенсацію ризику до погашення боргу. Після погашення боргу банк повертає утриману суму клієнтові [4, с. 36].

Підставою для здійснення факторингових операцій банку є угода з клієнтом. Укладаючи факторингову угоду, клієнт передає банку розрахункові або платіжні документи, які банк обліковує на відповідному позабалансовому рахунку 9800 "Розрахункові документи за факторинговими операціями".

Куплена дебіторська заборгованість – це, власне, зобов'язання банку оплатити дебіторську заборгованість клієнта. Тому на дату укладення факторингової угоди відповідні зобов'язання обліковуються за номінальною вартістю поза балансом як надані клієнтові зобов'язання з кредитування, що обліковуються на рахунку 9100 "Зобов'язання з кредитування, які надані клієнтам" [1].

На дату, коли кошти переказуються на рахунок клієнта, банком відкривається спеціальний рахунок 2030 "Рахунки суб'єктів господарської діяльності за факторинговими операціями". Одночасно на суму авансу зменшуються позабалансові зобов'язання банку з кредитування.

Для відображення платежів, одержаних від дебітора, але ще не проведених банком, Планом рахунків банків передбачений транзитний рахунок 3739 "Транзитний рахунок за іншими розрахунками".

У разі коли дебітор затримує оплату або не може своєчасно погасити свою дебіторську заборгованість, відповідна сума неоплаченої дебіторської заборгованості переноситься на рахунок простроченої заборгованості за факторинговими операціями. Такі операції обліковуються на рахунку 2037 "Прострочена заборгованість суб'єктів господарської діяльності за факторинговими операціями" [3].

Унаслідок ризиковості факторингових операцій завжди існує ймовірність отримання збитків. Тому банк мусить створювати для таких операцій відповідні резерви, які формуються на рахунку балансовому 7702 "Відрахування в резерви під заборгованість за наданими кредитами клієнтам".

Доходи фактора від здійснення факторингової операції складаються з двох частин:

комісійні за послуги з обслуговування боргу (в розмірі 1 – 2 % загальної суми придбаних банком рахунків), що обліковуються на балансовому рахунку 6110 "Доходи від здійснення розрахунково-касового обслуговування клієнтів";

позичковий процент, нарахований на виданий клієнту аванс, що обліковується на рахунку 6023 "Процентні доходи за операціями з факторингу із суб'єктами господарювання" [1].

Факторинг, хоч і відноситься до кредитних операцій банку, проте має ряд специфічних особливостей, що відрізняють його від класичного банківського кредиту. Для більшої наочності наведемо порівняльну характеристику факторингу, кредиту та овердрафту як ще одного різновиду банківського кредитування (таблиця) [6].

Порівняльна характеристика операцій кредитного характеру

Загальні вимоги до кредитних операцій	Різновиди кредитних операцій	
	факторинг	овердрафт
Повертається банку позичальником	Погашається з грошей, що надходять від дебіторів клієнта	Повертається банку позичальником
Видається на фіксований термін	Виплачується на строк фактичної відстрочки платежу (до 90 – 120 календарних днів). Видається на фіксований термін	Встановлюються жорсткі терміни користування траншем, як правило, не перевищують 30 днів
Видається в обумовлений кредитним договором день	Виплачується в день поставки товару	Строк дії договору обмежений
Банк може включити в кредитний договір умову про перехід позичальника на розрахунково-касове обслуговування в банк	Перехід компанії на розрахунково-касове обслуговування в банк не вимагається	Банк може включити в кредитний договір умову про перехід позичальника на розрахунково-касове обслуговування в банк
Банк може вимагати надати заставу за кредитом	Не вимагається ніякого забезпечення	Передбачено підтримку певного обороту за розрахунковим рахунком
Видається на заздалегідь обумовлену суму	Розмір не обмежений і може збільшуватися в міру зростання обсягу продажів	Ліміт встановлюється з розрахунку від місячних кредитових надходжень
Погашається в заздалегідь обумовлений день	Погашається в день фактичної оплати дебітором поставленого товару	Усі кредитові надходження автоматично списуються в погашення овердрафту
Для отримання кредиту необхідно оформляти велику кількість документів	Факторингове фінансування виплачується автоматично при наданні рахунку-фактури	Для отримання овердрафту необхідно оформляти велику кількість документів
Погашення не гарантує отримання нового кредиту	Триває безстроково	Погашення не гарантує отримання нового кредиту
При кредитуванні, крім надання коштів клієнтові і РКО, банк не надає позичальнику будь-яких додаткових послуг	Супроводжується сервісом, який включає в себе: управління дебіторською заборгованістю, покриття ризиків, консалтинг та ін.	При овердрафті, крім надання коштів клієнтові і РКО, банк не надає позичальнику будь-яких додаткових послуг

Отже, якщо резюмувати, то переваги факторингу перед кредитом такі: оптимізація грошових потоків; відсутність застави; можливість швидко збільшити обсяги фінансування; можливість поліпшити показники ліквідності й оборотності, в тому числі за даними офіційної бухгалтерської звітності; одержання кваліфікованої оцінки діючих і потенційних дебіторів компанії.

Проте є й ряд недоліків, що стримують розвиток факторингу на теренах України. Насамперед, це неготовність переважної більшості вітчизняних банків до розвитку факторингового обслуговування. Головна складність чисто методологічна – факторинг відносять то до кредитних, то до дисконтних, то до інших банківських операцій. Щодо нього некоректно говорити навіть про "операції", оскільки він становить постійне обслуговування клієнта, а не разові угоди. Усе це вимагає спеціальних процедур прийняття рішень і управління ризиками [4, с. 37].

Наступна проблема – це неготовність переважної частини банків країни до середньострокових інвестицій у нову для них галузь діяльності. Основною перешкодою тут є не факторингове фінансування, а досить тривалий і порівняно затратний "нульовий цикл", пов'язаний із постановкою справи, який навіть за наявності професійної команди відбирає від 6 до 12 місяців.

Третя проблема пов'язана з недостатньо підготовленою законодавчою базою. З метою розвитку в Україні факторингу необхідне прийняття спеціального закону "Про факторинг" аналогічно до закону "Про лізинг".

Крім того, необхідно стимулювати, розвивати та розширювати можливості для факторингу, щоб вітчизняні банки могли успішно конкурувати з іноземними представниками [2, с. 8].

Роблячи висновок, слід зауважити, що комерційні банки як найпотужніші фінансові посередники мусять постійно розвиватись, удосконалюватись та пристосовуватись до мінливих умов зовнішнього середовища. Однією з таких нових та перспективних банківських послуг є факторинг. Він не тільки має цілий ряд переваг перед кредитом, але й має стійку динаміку до зростання, що свідчить про позитивні зрушення й модернізацію банківського ринку України.

Напрямами подальшого дослідження є шляхи вдосконалення управлінського обліку кредитної діяльності комерційних банків.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Кіндратська Л. М. Бухгалтерський облік в банках України : підручник [Електронний ресурс] / Л. М. Кіндратська. – Режим доступу : <http://ukrkniga.org.ua>. 2. Шашникова П. В. Правове регулювання факторингу / П. В. Шашникова // Банківське право. – 2012. – № 2. – С. 6–8. 3. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посібн. [Електронний ресурс] / О. В. Васюренко. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/15840720/bankivska_sprava. 4. Валієва І. А. Розширюючи факторинг / І. А. Валієва // Банківський огляд. – 2008. – № 9. – С. 35–37. 5. Глебова Н. В. Облік у банках : навчальний посібник / Н. В. Глебова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 308 с. 6. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 08.01.2012 р. № 2664-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 657.471:631.162

Ковальова О. А.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНИХ МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Висвітлено особливості методики обліку витрат операційної діяльності на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах. Визначено перелік загальновідомих методів обліку витрат в умовах сезонної праці суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки.

Аннотация. Освещены особенности методики учета расходов операционной деятельности на отечественных сельскохозяйственных предприятиях. Определен перечень общеизвестных методов учета затрат в условиях сезонной работы субъектов хозяйствования в аграрном секторе экономики.

Annotation. The article outlines the features of methods of accounting for operating costs at domestic farms. The well-known methods of cost accounting in seasonal labour entities in the agricultural sector are listed.

Ключові слова: витрати, метод обліку витрат, біологічні активи, операційна діяльність, сезонна робота.

На сьогодні розвиток сільськогосподарських підприємств є одним із пріоритетних напрямів державної аграрної політики. Ефективність функціонування сільськогосподарських суб'єктів залежить від рівня операційних витрат. Система управління витратами дозволяє вирішити проблеми щодо раціонального використання ресурсів, збільшення потенціалу біологічних активів та застосування передових технологічних прийомів. Запровадження відповідних методів обліку витрат є необхідним засобом підвищення рівня організованості підприємства в цілому, тому дослідження даної теми є актуальним.

Аналіз літературних джерел з питань методики обліку витрат у сільському господарстві свідчить про те, що вивченням даної проблеми займалося значне коло науковців, а саме: Бутинець Ф. Ф., Линник В. Г., Михалкевич А. П., Саблук П. Т., Садовська І. Б., Сук Л. К., Тлущкевич Н. В., Моссаковський В. Б. та ін. Однак, проаналізувавши ряд літературних джерел, можемо зробити висновок, що методика обліку витрат на сільськогосподарських підприємствах потребує дослідження як теорії, так і практики.

Метою дослідження є визначення оптимальних методів обліку витрат діяльності агропідприємств для ефективного їх застосування.

Для досягнення поставленої мети було визначено такі завдання:
визначити особливості обліку витрат на агропідприємствах;
розглянути методика обліку витрат на підприємствах із сезонною працею;
визначити переваги та недоліки методів управління витратами.



Об'єктом дослідження є облік витрат діяльності сільськогосподарських підприємств різних форм господарювання.

Предметом дослідження визначено методи та методику ведення обліку витрат у процесі виробництва на агропідприємствах.

Основою методів обліку витрат, вибір яких переважно залежить від їх об'єкта, є класифікація витрат. Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" [1], об'єктом обліку витрат є продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, що потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом витрат.

Проаналізувавши визначення "метод обліку витрат" у різних джерелах, дамо власне трактування: це сукупність способів і прийомів організації документування та облікового відображення виробничих витрат, які дозволяють визначити фактичну собівартість продукції та подають необхідну інформацію для контролю над процесом формування собівартості продукції, робіт та послуг.

Методи обліку витрат, що широко використовуються у промисловості, будівництві та інших галузях в Україні, не можна механічно перенести в сільське господарство, бо воно має свої специфічні особливості функціонування. Сезонний характер виробництва продукції рослинництва диктує свої вимоги до обліку.

Можливість і характеристика застосування вітчизняних та зарубіжних методів обліку витрат і калькулювання собівартості в сільському господарстві подано в таблиці.

Таблиця

Методи обліку витрат у сільському господарстві [2]

Метод обліку	Облік	Зміст	Сфера застосування	Переваги	Недоліки
1	2	3	4	5	6
Позамовний	Фінансовий, управлінський облік	Об'єкт – виробниче замовлення з відкриттям аналітичного рахунку. Облік прямих витрат ведуть за окремими замовленнями на основі первинних документів; накладні витрати розподіляють між замовленнями відповідно до обраної методики. Витрати до закінчення замовлення вважаються незавершеним виробництвом. Звітна калькуляція може не збігатися за часом з періодичною бухгалтерською звітністю	Ремонтна майстерня, пилорами, млин	Формування витрат окремо за кожним замовленням	Відсутність оперативного контролю витрат
Нормативний. Стандарт-кост	Фінансовий, управлінський облік	За кожним видом продукції складається нормативна калькуляція, що є основою для визначення фактичної собівартості продукції. Облік витрат ведеться за нормами і відхилення від норм. До собівартості продукції включаються змінні і постійні витрати	Усі види виробництва	Можливість розрахунку попередньої собівартості та проведення аналізу витрат	Трудомісткість
Простий (прямий)	Фінансовий облік	Загальні виробничі витрати підприємства за певний звітний період ділять на обсяг виготовленої за цей період продукції	Рослинництво, тваринництво, промислові та допоміжні виробництва	Зручний у застосуванні	Відсутність оперативного контролю рівня витрат, узагальнення собівартості
Попроцесний	Фінансовий, управлінський облік	Об'єктом обліку є продукт (група продуктів) технологічного процесу. Прямі витрати відображаються за видами продукції і за окремими етапами процесів виробництва, для чого відкриваються субрахунки до рахунку 23 для кожного процесу	Усі види виробництва	Ураховує вклад кожного виробничого процесу у формування собівартості продукції	Значний обсяг облікових запасів
Директ-костинг	Управлінський облік	Собівартість складається лише зі змінних витрат, постійні витрати відносяться до витрат періоду	Рослинництво, тваринництво, промислові та допоміжні виробництва	Розрахунок прямої величини собівартості, розширені аналітичні можливості	Не може застосовуватися при складанні фінансової звітності

1	2	3	4	5	6
За центрами відповідності	Управлінський облік	Витрати формуються за кожним центром відповідності. При цьому об'єктом обліку є центр відповідності і продукція, яка в ньому виробляється	Тваринництво, промислові та допоміжні виробництва	Визначення впливу результатів кожного центру відповідності на загальний результат підприємства	Значні обсяги облікових робіт, багатоступінчастість розподілу непрямих витрат
Таргет-костинг	Управлінський облік	Собівартість продукції визначається на основі попередньо визначеної ціни реалізації та прибутку	Рослинництво, тваринництво	Наперед можна знати фінансовий результат	Відсутнє формування фактичної собівартості

Окремої уваги потребують такі методи, як нормативний, попроцесний (поопераційний) та директ-костинг [2, с. 558].

Більша кількість дослідників проблеми обліку витрат є прихильниками нормативного методу. У його основі лежить нормативна собівартість, що найбільш точно враховує зміни, які відбуваються у процесі виробництва, і дає можливість проводити оперативний аналіз та приймати стратегічні управлінські рішення. Складати нормативну собівартість слід щомісяця (кварталу, року) на підставі розроблених та затверджених норм сировини і матеріалів, витрат праці та нормативів механізованих робіт. В Україні розробляються середньогалузеві нормативи витрат на виробництво основних видів сільськогосподарської продукції.

На самих же підприємствах для продукції рослинництва такі норми слід розробляти в технологічних картах з вирощування кожного виду продукції, а для встановлення складу кормів у тваринництві необхідно використовувати певні раціони з відгодівлі тварин.

На підставі нормативної калькуляції випускаються документи на видачу сировини і матеріалів, за допомогою яких можна уникнути перевитрачання матеріалів і тим самим знизити витрат.

На сільськогосподарських підприємствах такий метод не використовують через:

1) тривалість виробничого процесу, адже у рослинницьких підрозділах він починається в одному році, а закінчується в наступному;

2) неможливість точно розрахувати вихід продукції внаслідок погодних умов та особливостей життєвого циклу;

3) вихід продукції дуже неритмічний. Для налагодження контролю за витратами потрібно складати щомісячну нормативну калькуляцію, але через відсутність належних спеціалістів, їх завантаженість, неритмічність списання витрат та неможливість точного передбачення виходу продукції результати контролю досить низькі;

4) наявність супутньої продукції, що потребує окремих розрахунків.

Отже, твердження про універсальність нормативного методу є суперечливим. Для агропідприємств метод вимагає чіткого розмежування витрат за кожною відповідною стадією виробництва, які обумовлені біологічними законами росту рослин і тварин, що дуже трудомістко.

Тому для достовірного обліку, аналізу і контролю витрат у процесі виробництва в практиці сільськогосподарських підприємств доцільно використовувати попередільний (попроцесний) метод обліку, при якому витрати формуються за кожним переділом (етапом) на основі первинної документації та нагромаджуються послідовно в міру завершеності виробничого процесу (настання останнього етапу).

Що стосується потреб керівництва, то інформації нормативного та попередільного методів для прийняття управлінських рішень недостатньо, тому для внутрішньої звітності підприємствам пропонуємо використовувати метод обліку витрат директ-костинг, використання якого дозволить виявляти найбільш рентабельні види продукції та приймати відповідні рішення щодо їх виробництва.

Найбільш дієвим методом обліку витрат на агропідприємствах є метод поопераційного обліку. Сьогодні з появою нових методів обліку апарат управління витратами повинен слідкувати за змінами у даній сфері, тож дана тема вимагає подальшого вивчення.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. ПСБУ 16 "Витрати" : затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>. 2. Тлущкевич Н. В. Облік витрат та калькулювання собівартості в сільському господарстві: теорія, методика, практика / Н. В. Тлущкевич // Економічний форум. – 2011. 3. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах : підручник / М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко та ін. ; за ред. проф. М. Ф. Огійчука. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К. : Вища освіта, 2003. – 800 с. 4. Білик М. Д. Організація і методика аудиту сільськогосподарських підприємств : підручник / М. Д. Білик. – К. : КНЕУ, 2003. – 626 с. 5. ПСБУ 30 "Біологічні активи" : затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 05.12.05 р. № 1456/11736 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>.

Магістр 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

Анотація. Досліджено особливості й основні проблеми обліку та звітності малих підприємств у контексті Податкового кодексу України, а також запропоновано деякі шляхи вирішення цих проблем на державному рівні управління обліковим процесом.

Аннотация. Исследованы особенности и основные проблемы учета и отчетности малых предприятий в контексте Налогового кодекса Украины, а также предложены некоторые пути решения этих проблем на государственном уровне управления учетным процессом.

Annotation. This article investigates the main characteristics and problems of accounting and reporting of small enterprises in the context of the Tax Code of Ukraine, and offers the ways of solving these problems at the state level of accounting process management.

Ключові слова: оподаткування, суб'єкт підприємницької діяльності, податок на доходи фізичних осіб.

Мале підприємництво виконує важливі соціально-економічні функції для розвитку суспільства. Становлення цивілізованого підприємництва є чинником стійкого економічного розвитку, а головне – пов'язане з досягненням якісно нового рівня життя. Сектор малого підприємництва – невід'ємний, об'єктивно необхідний елемент будь-якої розвиненої господарської системи, без якої економіка та суспільство не можуть нормально функціонувати й розвиватись. У країнах з ринковою системою господарювання малі підприємства є наймасовішою, найдинамічнішою і найгнучкішою формою ділового життя. Проте як важлива складова господарства України мале підприємництво ще не стало суттєвим чинником його перебудови, не активізувало виробничу та інноваційну діяльність. Діюча податкова система постійно вдосконалюється, що свідчить про намагання запровадити ефективно діючі відносини між державою і підприємствами, які поряд із формуванням бюджету забезпечували б стимулювання й розвиток виробництва. Однією з основних умов ефективної діяльності підприємства є своєчасність і правильність обліку господарських операцій та їх відображення у звітності. Правильний підхід до організації податкового обліку операцій платника податків є основою достовірного їх відображення в податковій звітності.

Податковий кодекс України, який набрав чинності 1 січня 2011 року, не тільки не вирішує ключових проблем податкової системи України, а й загрожує зникненню малого та середнього бізнесу в Україні, про що свідчать зауваження підприємців, науковців, фахівців – експертів із питань підприємництва, податкового права, бухгалтерського обліку та аудиту. Суперечливі нововведення Податкового кодексу становлять реальну загрозу для ефективного розвитку бізнесу в Україні. Отримано значну кількість пропозицій щодо змін до Податкового кодексу. Наявність таких реальних ситуацій обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Особливості обліку і звітності малих підприємств всебічно висвітлено у працях: Бланка А. І., Бризгаліна О. В., Вишневського В. П., Дем'яненка М. Я., Кірейцева Г. Г., Кіндрацької Л. М., Коцупатрого М. М. Крім того, на сьогоднішній день багато досліджень присвячено питанням диференціації бухгалтерського обліку та звітності для великих, середніх і малих підприємств. Проблемами розвитку та вдосконалення бухгалтерського обліку в Україні, його переходом на міжнародні стандарти займалися провідні вчені: Білуха М. Т., Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Мних Є. В., Пархоменко В. М., Рудницький В. С., Сопко В. В., Чумаченко М. Г.

Так, К. Андрієвський удосконалив підхід до класифікації податкових режимів, виходячи із мети формування особистого характеру впливу на поведінку учасників податкових відносин [1]. М. Пожидаєва пропонує своє власне визначення єдиного податку, характеризує правовідносини, які виникають під час його справляння, вносить пропозиції щодо вдосконалення чинного законодавства України шляхом внесення єдиного податку до загальної системи оподаткування та встановлення у системі оподаткування України поряд із загальнодержавними та місцевими податками і зборами консолідованих податків (єдиний податок, фіксований сільськогосподарський податок) [2]. У своїх дослідженнях О. Костенко пропонує при встановленні кількісного критерію визначення платників єдиного податку не виходити з визначення виручки як об'єкта оподаткування, а закріпити як



критерій доходи від реалізації продукції, що дозволить врахувати не тільки грошові кошти, отримані на банківський рахунок чи в касу платника податку, але й доходи, отримані в натуральній формі [3].

Проте важливі питання щодо методології та організації бухгалтерського обліку в сучасних умовах як для великих підприємств, так і для малих залишаються відкритими. Незважаючи на те, що правові основи обліку і звітності малих підприємств уже досліджувались, ті зміни, що прийняті в рамках Податкового кодексу України, спричинили нову хвилю дискусій з приводу цього питання.

Обґрунтовано теоретичні, методичні та практичні аспекти обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва в умовах упровадження законодавчих фундацій функціонування ринкової економіки, змін податкового законодавства та впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, якою передбачено адаптацію національної нормативно-правової бази з питань бухгалтерського обліку для малого бізнесу до відповідних міжнародних стандартів.

Останнім часом спрощена система оподаткування зазнала суттєвих трансформацій, багато з яких не на користь суб'єктів господарювання. Податковим кодексом України змінено обмеження стосовно кількості осіб, що перебувають з фізичними особами – підприємцями – у трудових відносинах. Суттєві зміни запропоновано стосовно обмеження обсягу доходу, отриманого фізичними особами – підприємцями. Такий крок ще більше розширює обсяги тіньового сектору економіки, що змушує фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності – штучно зменшувати обсяги доходів. Не можна погодитися з тими практиками, які вважають за необхідне використовувати як об'єкт оподаткування обсяг реалізації, а не дохід платника податку, як це передбачає норма ст. 292 Податкового кодексу, бо такий механізм розрахунку єдиного податку потребує значних витрат часу для обчислення податку та кваліфікованих спеціалістів, що будуть це здійснювати.

Групи платників єдиного податку наведені в таблиці.

Таблиця

Групи платників єдиного податку

Група платників єдиного податку	Умови
Перша група	Фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 150 000 грн
Друга група	Фізичні особи – підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб; кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб; обсяг доходу не перевищує 1 000 000 грн
Третя група	Фізичні особи – підприємці, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб; кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб; обсяг доходу не перевищує 3 000 000 грн
Четверта група	Юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб; обсяг доходу не перевищує 5 000 000 грн
П'ята група	Фізичні особи – підприємці, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб; обсяг доходу не перевищує 3 000 000 грн
Шоста група	Юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб; обсяг доходу не перевищує 20 000 000 грн Ставка податку для нових груп становить відповідно 7 % + ПДВ та 10 % без ПДВ

Податковим кодексом також визначається порядок бухгалтерського обліку для суб'єктів спрощеної системи оподаткування, зокрема запровадження журналу звітності, забезпечення простоти та доступності його заповнення суб'єктами спрощеної системи оподаткування, передано повноваження затвердження його форми з податкової служби уповноваженому урядовому органу з питань розвитку підприємництва.



Отже, враховуючи зміни, які внесено Законом, слід зауважити, що бухгалтерський облік так і не став єдиним обліком на теренах українського податкового простору, оскільки навіть при сплаті єдиного податку, що передбачає ведення спрощеного бухгалтерського обліку, юридичним та фізичним особам неодмінно доведеться вести податковий облік, особливості якого спричинені порядком обчислення об'єкта оподаткування.

Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Андріївський К. В. Спеціальні податкові режими : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 "Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право" / Андріївський Костянтин Віталійович. – Х., 20011. – 20 с. 2. Пожидаєва М. А. Правове регулювання єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва / М. А. Пожидаєва. – К., 2012. – 21 с. 3. Костенко О. О. Удосконалення державного податкового регулювання підприємницької діяльності / О. О. Костенко. – Донецьк, 2011. – 22 с. 4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Предко В. О.

УДК 330.45:336.77:330.131.7

Магістр 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ

Анотація. Розглянуто процес управління кредитними ризиками в банку за допомогою застосування технології моделювання. Запропоновано модель управління кредитними ризиками, визначено засади створення програмно-технічного забезпечення виконання кредитних операцій.

Аннотация. Рассмотрен процесс управления кредитными рисками в банке посредством применения технологии моделирования. Предложена модель управления кредитными рисками, определены принципы создания программно-технического обеспечения исполнения кредитных операций.

Annotation. The process of credit risk management in the bank through the use of simulation technology is considered. A model of credit risk management, the principles of software and hardware supply for implementation of lending operations are offered.

Ключові слова: моделювання, бізнес-процес, кредитний ризик.

У банківській діяльності кредитний ризик вважається одним з найбільш загрозливих для банку, оскільки кредитні операції становлять значну частину активних операцій банку, націлених на отримання прибутку. Але, надаючи кошти позичальникам, банк не тільки отримує прибутки, а й наражається на ризик неповернення позичкових коштів у результаті неплатоспроможності позичальника.

Як правило, визначення плато- та кредитоспроможності позичальника відбувається на етапі оцінки та аналізу діяльності позичальника. Тому банківський прибуток багато в чому залежить від працівників кредитного відділу, що проводять даний аналіз.

На жаль, на сьогоднішній день процес управління кредитними ризиками не є досконалим, про що свідчать показники списаної кредитної заборгованості банків.

Тому оптимізація даного процесу залишається актуальним питанням на сьогодні.

Для того щоб оптимізувати будь-який бізнес-процес, спочатку необхідно дослідити його поточний стан, що дозволяє здійснити технологія моделювання бізнес-процесів.

Ця технологія дозволяє за допомогою розроблених міжнародних стандартів моделювання побудувати модель процесу та розглянути всі його аспекти з метою формалізації інформації про бізнес-процес, а також виявити його недоліки та здійснити оптимізацію.

Існує багато стандартів, що дозволяють реалізувати це завдання, та найрозповсюдженішим серед них є стандарт IDEF0. Моделі в нотації IDEF0 націлені для високорівневого описання бізнес-організації в функціональному аспекті [1].

Моделювання процесу потребує розгляду етапів, з яких він складається, а також вивчення документації, що регламентує даний процес, та механізмів, за допомогою яких він здійснюється.

© Предко В. О., 2012



У банківській практиці виділяються такі етапи кредитування:

1. Попередня оцінка позичальника.
2. Аналіз кредитоспроможності позичальника.
3. Підписання договору кредиту.
4. Супроводження кредиту та моніторинг.
5. Погашення кредиту [2].

Та фактично увесь процес можна поділити на попередній етап (аналіз проекту кредитування), безпосередньо укладання договору кредиту та етап його супроводження.

При цьому використовуються такі нормативно-правові документи:

1. Внутрішнє положення банку з кредитування.
2. Положення Національного банку України (надалі – НБУ) № 279.
3. Положення НБУ "Про кредитування" № 246.
4. Положення НБУ № 368.
5. ЗУ "Про банки та банківську діяльність".
6. ЗУ "Про заставу".
7. ЗУ "Про нотаріат".
8. ЗУ "Про страхування".
9. ЗУ "Про оподаткування підприємств".
10. ЗУ "Про банкрутство".
11. ЗУ "Про банківське впровадження".
12. Постанова НБУ № 481.
13. Постанова НБУ № 172.
14. Постанова НБУ № 22.
15. Внутрішнє положення банку "Про облікову політику".
16. Положення "Про кредитні комітети та комісії".
17. Договір кредиту.

Механізмами, за допомогою яких відбувається процес кредитування, є:

1. Програмно-комп'ютерне забезпечення банку.
2. Працівники кредитного відділу.
3. Працівники юридичного відділу.
4. Працівники відділу застав.
5. Працівники служби безпеки.
6. Кредитний комітет/комісія.
7. Нотаріуси.
8. Страхувальники.
9. Судові органи.

Також для побудови моделі необхідно вивчити документи, що є вхідними на кожному з етапів процесу, та ті, які повинні бути отримані в результаті. Так, перелік вхідних та вихідних документів наведено в таблиці.

Таблиця

Вхідні документи	Вихідні документи
Пакет документів, що містить первинні відомості про позичальника	Висновок кредитного експерта
Документи, що необхідні для детального аналізу кредитоспроможності позичальника	Висновок кредитного відділу
Експертний висновок відділів банку	Висновок юридичного відділу
Протокол кредитного комітету/комісії	Висновок відділу застав
Кредитна справа	Висновок служби безпеки
Рішення кредитного комітету на етапі супроводження кредиту	Протокол кредитного комітету/комісії
Платіжне доручення клієнта щодо погашення боргу	Акт проведення перевірки
Платіжна вимога банку щодо погашення боргу	Кредитна справа
Додаткові договори з кредитування	Додатковий договір
Кореспонденція з позичальником	Рішення кредитного комітету (на етапі супроводження кредиту)
Інформація для моніторингу	Стягнення безнадійної заборгованості
Інформація міжбанківської бази даних кредитних історій	Списання безнадійної заборгованості
	Рішення суду



Таким чином, у стандарті IDEF0 дана модель буде мати такий вигляд (рис. 1 і 2).

На рис.1 зображена модель процесу управління кредитним ризиком 1-го рівня декомпозиції. Даний процес складається з трьох етапів: аналіз кредитоспроможності позичальника, оформлення кредитного договору та супроводження та погашення кредиту. Саме на етапі аналізу кредитоспроможності позичальника здійснюється оцінка кредитного ризику.

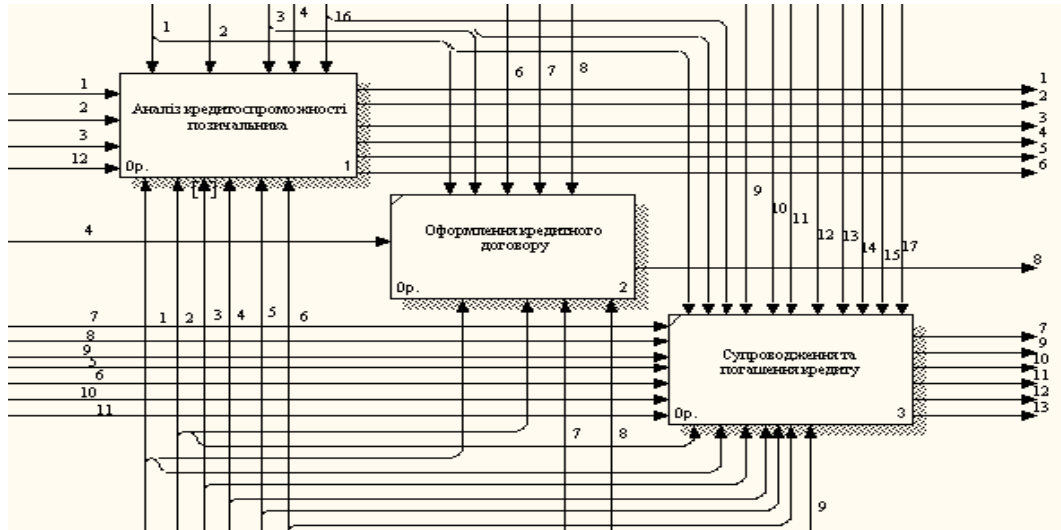


Рис. 1. Процес управління кредитним ризиком

Декомпований процес аналізу кредитоспроможності позичальника наведений на рис. 2.

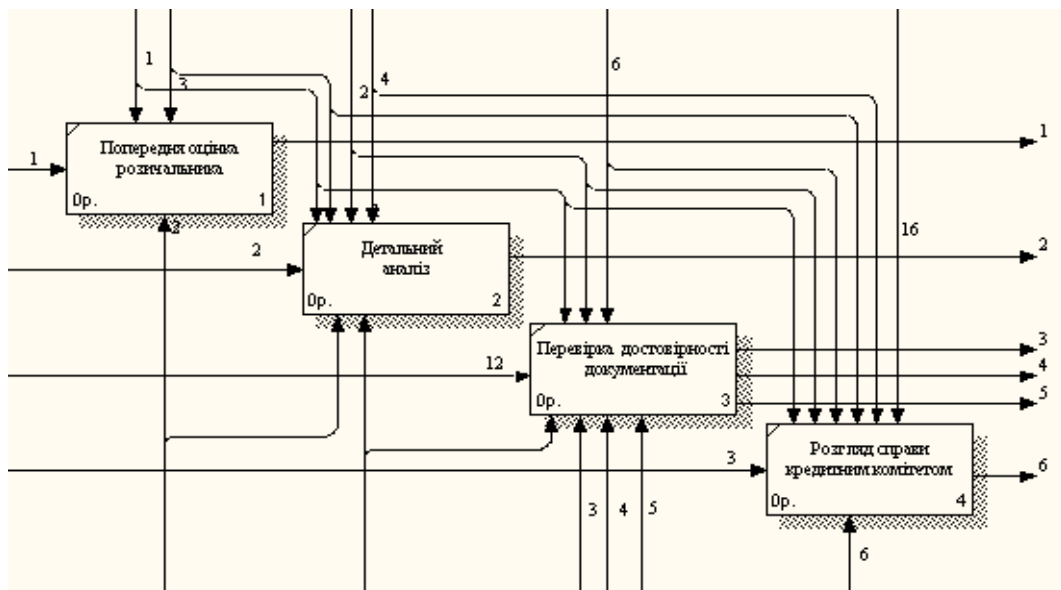


Рис. 2. Аналіз кредитоспроможності позичальника

Даний процес, у свою чергу, відбувається в такій послідовності:
 попередня оцінка позичальника;
 детальний аналіз;
 перевірка достовірності документації;
 розгляд справи кредитним комітетом.

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

Література: 1. Нотация IDEF0 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mymanager.com.ua>.
 2. Герасимович А. М. Облік та аудит у комерційних банках / А. М. Герасимович, Т. В. Кривов'яз, О. А. Мазур ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Герасимовича. – Львів : Вид. "Фенікс", 1999. – 512 с.

Магістр 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОПТИМІЗАЦІЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Анотація. Розглянуто економічну сутність та роль депозитної політики як складової формування ресурсної бази банків у сучасних умовах. Запропоновано рекомендації щодо оптимізації депозитної політики в комерційних банках на основі вдосконалення інформаційного забезпечення їх діяльності.

Аннотация. Рассмотрены экономическая сущность и роль депозитной политики как составляющей формирования ресурсной базы банков в современных условиях. Предложены рекомендации по оптимизации депозитной политики в коммерческих банках на основе усовершенствования информационного обеспечения их деятельности.

Annotation. Economic essence and role of deposit policy, as a part of forming of the resource base of banks in the current conditions are considered. Recommendations on optimization of deposit policy in commercial banks on the basis of improving the information supply of their activities are given.

Ключові слова: депозитна політика, депозитні операції, банк.

Актуальність дослідження обумовлена істотним підвищенням ролі депозитної політики у забезпеченні стійкості і надійності як окремо взятого банку, так і економіки країни, та необхідністю комплексних досліджень механізму взаємодії банківських установ з клієнтами у процесі формування ресурсного потенціалу.

Питаннями ефективної діяльності банків, зокрема проблемами залучення ресурсів та вдосконалення депозитної політики, займалися такі вчені-науковці, як: Бартош О. М., Глебова Н. В., О. Дзюблюк, О. Дмитрієва, Пилипенко А. А., В. Лагутін та ін. Проте в сучасних умовах розвитку банківської системи існує потреба в подальшому дослідженні даної проблематики.

Мета дослідження полягає в тому, щоб виявити шляхи оптимізації депозитної політики комерційного банку в сучасних умовах.

Для досягнення поставленої мети необхідно розглянути сутність та роль депозитної політики в діяльності комерційних банків, а також напрями оптимізації депозитної політики на конкурентному ринку.

Об'єкт дослідження – діяльність комерційних банків на депозитному ринку України.

Предмет дослідження – методи оптимізації депозитної політики комерційного банку.

Ефективна діяльність банків та масштаби їх операцій залежать від обсягу ресурсів, якими вони володіють. Без достатньої ресурсної бази банки не можуть у належних обсягах здійснювати кредитування поточних потреб юридичних та фізичних осіб. Більшість ресурсів комерційного банку формується завдяки залученню коштів, серед яких можна виділити: кошти клієнтів, більшу частину яких становлять депозити, та пасиви в управлінні – це отримані банком кредити, виставлені на грошовий ринок довгострокові зобов'язання [1, с. 182]. Саме депозитні вклади відіграють важливу роль у формуванні ресурсної бази банку і слугують мірою довіри та визнання діяльності банку вкладниками.

Депозитна політика – це складне економічне явище; її суть необхідно розглядати як у широкому, так і у вузькому значеннях. У широкому – депозитну політику комерційного банку характеризують як стратегію і тактику банку при його діяльності щодо залучення ресурсів із метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом. Під депозитною політикою у вузькому значенні розуміють стратегію і тактику банку в частині організації депозитного процесу з метою забезпечення його ліквідності [2, с. 98].

Єдиної депозитної політики для всіх банків немає. Кожен банк визначає свою власну депозитну політику з огляду на економічну, політичну, соціальну ситуацію в регіоні своєї діяльності. Якщо банк не має депозитної політики, або здійснює депозитну політику невисокої якості, або не зміг довести її основні положення до відома конкретних виконавців, ставлячи тим самим під сумнів можливість її реалізації, то сукупний ризик його діяльності значно підвищується.

Ефективне функціонування ринку вкладів і депозитів має надзвичайно важливе значення для стабільної діяльності банків, а через це, й для ефективного функціонування економіки України загалом.



Здійснення депозитних операцій або отримання позик на грошовому ринку, елементом якого є ринок вкладів і депозитів, – одна з найважливіших економічних передумов для організації діяльності банків, адже залученому капіталу банків через ринок вкладів і депозитів належить основна частка у покритті потреб банків у коштах для здійснення активних операцій. Правильне, ефективне функціонування ринку вкладів і депозитів необхідне для забезпечення нормальної банківської діяльності на комерційних засадах, регулювання грошової маси в країні, успішного виконання банками як традиційних розрахунково-кредитних операцій, так і розширення спектра банківських послуг, та, як наслідок, для переходу до комплексного обслуговування клієнтури.

Ураховуючи все зазначене, можна стверджувати, що депозити та депозитна політика відіграють значну роль як фактор стабільності розвитку банку, від кількості та якості залучених фінансових ресурсів залежать ресурсний потенціал та його ефективна діяльність.

Депозитну політику комерційного банку слід розглядати як стратегію і тактику щодо залучення коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективніших їх комбінацій [3, с. 3]. Тому оптимізація депозитної політики банку – складне багатофакторне завдання, основою вирішення якого має бути врахування інтересів економіки країни в цілому, комерційного банку як суб'єкта економіки, клієнта й персоналу банку зокрема. Тому правильно обрана, оптимальна та економічно обумовлена депозитна політика може стати суттєвою конкурентною перевагою для комерційного банку.

Виділяють загальні критерії оптимальності депозитної політики, а саме [4, с. 169]:

зв'язок депозитних, кредитних та інших операцій банку між собою для підтримки його стабільності, надійності, фінансової стійкості;

диверсифікація ресурсів банку з метою мінімізації ризику;

сегментування депозитного портфеля (за клієнтами, послугами, ринками);

диференційований підхід до різних груп клієнтів;

конкурентоспроможність банківських депозитних продуктів.

Сьогодні більшість банків концентрують свою увагу на вдосконаленні існуючих операційних процесів. Для підвищення ефективності депозитних послуг потрібно застосовувати не тільки цінові методи, а й методи оптимізації процедур депозитного обслуговування клієнтів з точки зору забезпечення клієнта необхідною інформацією або послугою.

Основною проблемою у сфері залучення депозитів нині є порівняно низький ступінь довіри до банків з боку потенційних вкладників і низька фінансова грамотність населення. Для вирішення цього питання необхідним є формування розвиненої системи інформування суспільства про фінансову діяльність банків, що дозволить споживачам банківських послуг приймати раціональні рішення щодо інвестування коштів, а також стимулювало б банки ефективніше працювати. Тому пропонуємо внести зміни до структури розкриття фінансової звітності, яка публікується в офіційних виданнях НБУ. Стосовно існуючої форми звітності пропонується доповнити її перелік такими фінансовими показниками:

частка депозитів у пасивах – дозволяє визначити, яку депозитну політику проводить банківська установа порівняно з іншими методами формування ресурсів;

обсяг валютних депозитів – дозволяє виявити диспропорції у діяльності банку шляхом порівняння валютних депозитів та кредитів, демонструє пріоритети банку на ринку валюти;

обсяг депозитів в інших банках, що свідчить про надлишок ресурсів або неагресивну кредитну політику.

Виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновок, що успішний розвиток та ефективне функціонування комерційного банку неможливе без детально продуманої й економічно обґрунтованої депозитної політики. Запропоновані заходи щодо внесення змін до структури розкриття фінансової звітності, яка публікується в офіційних виданнях НБУ, дозволять підвищити прозорість банківської системи, забезпечуючи користувачів банківських послуг детальною інформацією про діяльність банку, пріоритети його ресурсної політики.

Для підвищення ефективності депозитних операцій комерційних банків значущими є подальші наукові роботи, що мають на меті розвиток інформаційно-аналітичної бази прийняття управлінських рішень.

Наук. керівн. Прокопишина О. В.

Література: 1. Глебова Н. В. Облік у банках : навч. посібник / Н. В. Глебова, Л. М. Стиренко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 308 с. 2. Бартош О. Депозитна політика банку та основні етапи її формування / О. Бартош // Вісник УБС НБУ. – 2008. – № 3. – С. 97–101. 3. Андрушків Т. Депозитна політика комерційного банку та напрями її вдосконалення в умовах економічної кризи / Т. Андрушків // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2012. – Вип. 17. – С. 3–13. 4. Олексенко М. В. Депозитна політика комерційних банків України на сучасному етапі / М. В. Олексенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 4 (16). – С. 166–171. 5. Подплетній В. В. Напрями підвищення ефективності депозитної політики банків : зб. наук. пр. [Електронний ресурс] / В. В. Подплетній // Кіровоградський національний технічний університет. – Режим доступу : www.infkonf.org.

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Анотація. Обґрунтовано необхідність проведення державної політики стимулювання інноваційних процесів у сільському господарстві. Досліджено особливості оподаткування та митного регулювання інноваційної діяльності в аграрному секторі України та інших державах на законодавчому рівні.

Аннотация. Обоснована необходимость проведения государственной политики стимулирования инновационных процессов в сельском хозяйстве. Исследованы особенности налогообложения и таможенного регулирования инновационной деятельности в аграрном секторе Украины и в других государствах на законодательном уровне.

Annotation. The necessity of realization of public policy of stimulating innovative processes in agriculture is proved. The peculiarities of taxation and custom adjusting of innovative activity in agrarian sector of Ukraine and in other states at legislative level are investigated.

Ключові слова: пільги, оподаткування, інноваційні процеси, державна політика.

Інноваційна діяльність є важливою складовою прискорення розвитку сільського господарства. Саме в агропродовольчій сфері, на відміну від інших сфер, розвиток інновацій відбувається більш повільно, що вимагає особливої уваги. Інноваційні процеси у сільському господарстві мають певні особливості, пов'язані з його специфікою, а саме: наявністю живих організмів, сезонністю та підвищеними ризиками тощо.

Тема оподаткування інноваційних підприємств розглядається в роботах зарубіжних вчених: П. Друкера, Єрмакова С. В., Кривдіна В. Ю., Мнацаканяна А. Г., Парамонова О. П., Плотнікова А. П., Попова М. В., Б. Санто, Б. Твісса, Фатхутдинова Р. А., Й. Шумпетера, а також вітчизняних: Амоша О. І., А. Гальчинського, Гейця В. М., Вишневського В. О., Крупки М. І., Хобта В. М., Яковлева А. І. та ін., проте в їх працях не проаналізовані зміни, що відбулися в Україні з прийняттям нового податкового кодексу.

Автор статті ставить перед собою за мету розглянути державну політику стимулювання інноваційних процесів, зокрема, пільгового оподаткування підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність.

Наукові дослідження потребують щорічного масштабного фінансування і всебічної державної підтримки, оскільки від цього залежить науковий рівень та якість інновацій, що надзвичайно важливо в умовах поширення на українському ринку науково-технічної продукції конкурентоспроможних іноземних техніки й технологій, які за своїми техніко-економічними параметрами не поступаються, а часом і перевершують вітчизняні аналоги. Особливо це стосується імпорту сільськогосподарської техніки, насіння іноземних сортів культур рослин і засобів захисту рослин. Фінансова підтримка інноваційної діяльності необхідна також на інших етапах інноваційного процесу, оскільки стимулювання впровадження має забезпечити попит на вітчизняні наукові розробки [1].

Результати вивчення досвіду стимулювання інноваційної діяльності свідчать, що значення інноваційної складової в розвитку економіки іноземних держав постійно посилюється, а активізація інноваційної діяльності ними всебічно підтримується. Державна підтримка інноваційної діяльності у розвинених країнах світу здійснюється через систему економічних механізмів, зокрема, податкового і патентного регулювання.

До основних елементів державної податкової підтримки інноваційної діяльності в зарубіжних країнах належить: відстрочення податкових платежів у разі виникнення додаткових витрат на інноваційні цілі; зменшення податку на суму приросту витрат на інноваційні цілі; звільнення від оподаткування прибутку, отриманого від реалізації інноваційних проектів протягом декількох років; пільгове оподаткування дивідендів, отриманих за акціями фірм, які здійснюють інноваційну діяльність; зниження ставок податку на прибуток з метою спрямування резервних коштів на замовлення державою та спільні науково-дослідні й дослідно-конструкторські розробки; надання пільг за проектами, що виконуються за пріоритетними програмами; зменшення прибутку, що підлягає оподаткуванню, на суму вартості приладів й устаткування, переданих вищим навчальним закладам, НДІ та іншим інноваційним організаціям; вирахування з прибутку до оподаткування внесків до бла-



годинних фондів, діяльність яких пов'язана з фінансуванням інновацій; зарахування частини податку з прибутку інноваційної організації на спеціальні рахунки з подальшим використанням на інноваційні цілі [1].

Тривалий час основною вадою вітчизняної практики державного сприяння розвитку інвестиційно-інноваційних процесів у національній економіці була відсутність Податкового кодексу. Проте з ухваленням Верховною Радою України Податкового кодексу у грудні 2010 року [3] стало можливим вести мову про певну оптимізацію податкового стимулювання вказаної економічної діяльності, яка знайшла своє відображення у низці положень вказаного законодавчого акта. Так, Податковий кодекс передбачає відновлення спеціального режиму оподаткування для суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти на основі інноваційних технологій, пов'язаних з модернізацією діючих та створенням нових виробництв (підприємств).

Повернення Кодексом системи надання податкових пільг суб'єктам інноваційної діяльності та підвищення питомої ваги пільг, які забезпечують сприятливий інвестиційний клімат, стануть серйозним здобутком державного регулювання інвестиційно-інноваційних процесів. Проте визначений Кодексом критерій надання податкових пільг підприємствам при реалізації інноваційних проектів через встановлення розміру залучених у проект інвестицій явно недостатній. На початковому етапі становлення національної інноваційної системи, коли інноваційна сфера потребує максимальних податкових та інших преференцій, необхідно передбачити додатковий критерій. Таким критерієм може стати технологічна належність конкретного виробництва [2].

Можна констатувати, що Податковий кодекс заклав нові підходи у податкове стимулювання інвестиційно-інноваційної активності підприємств України, які можна охарактеризувати як зведення податкового законодавства у відповідній сфері в єдиний блок, запровадження у вітчизняній практиці ефективних податкових важелів, зменшення податкового навантаження інноваційної сфери.

Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Іртішчева І. О. Особливості інноваційних процесів в сільському господарстві / І. О. Іртішчева // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 113–115. 2. Кризська Р. Ю. Розвиток податкових механізмів регулювання інвестиційно-інноваційних процесів в економіці [Електронний ресурс] / Р. Ю. Кризська. – Режим доступу : <http://intkonf.org/krizska-ryu-rozvitok-podatkovih-mehanizmv-regulyuvannya-investitsiyno-innovatsiynih-protsesiv-v-ekonomitsi-ukrayini/> 3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс] // Інтернет-портал Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Лазарєва А. С.

УДК 657.44

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ВІТЧИЗНЯНІ ТА ЗАРУБІЖНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Проаналізовано особливості визначення фінансових результатів в Україні, досліджено нормативну базу, охарактеризовано вітчизняні та зарубіжні підходи до визначення фінансових результатів діяльності підприємства, а також розглянуто та запропоновано шляхи їх удосконалення.

Аннотация. Проанализированы особенности определения финансовых результатов в Украине, исследована нормативная база, охарактеризованы отечественные и зарубежные подходы к определению финансовых результатов деятельности предприятия, а также рассмотрены и предложены пути их совершенствования.

Annotation. The features of determination of financial results in Ukraine are analysed, a normative base is investigated, domestic and foreign approaches to determination of financial results of enterprise activity are characterized, and the ways of their perfection are offered.

Ключові слова: прибуток, збиток, визначення фінансових результатів, господарська діяльність, Звіт про фінансові результати, доходи і витрати, методика визначення фінансових результатів.

© Лазарєва А. С., 2012



Як відомо, метою діяльності кожного підприємства є отримання позитивного фінансового результату. Даний показник характеризує ефективність роботи організації. Нині існують певні суперечності в розумінні категорії "фінансовий результат", а також поняття "прибуток". Дуже важливо розібратися в даному питанні, а особливо розглянути методику формування фінансових результатів та порівняти її з міжнародною, що й визначає актуальність даного дослідження.

Протягом останніх років у наукових публікаціях як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, таких, як: Білуха М. Т., Бабасєв Ю. А., Бутинець Ф. Ф., Ю. Брігем, Лібман А. В. – приділяється увага формуванню фінансових результатів, розподілу прибутку. Досить часто порушуються питання адаптації положень стандартів бухгалтерського обліку до міжнародних облікових стандартів, яким присвячені праці Голова С. Ф., Соколова Я. В., Р. Ентоні та ін. Зважаючи на проведені науковцями дослідження, варто звернути увагу на наявність низки нерозв'язаних проблем у підсистемі обліку формування фінансових результатів та розподілу прибутку в контексті узгодження економічних інтересів соціально-економічних партнерів.

Мета дослідження – охарактеризувати методику визначення фінансових результатів підприємства.

Завдання дослідження:

1. Проаналізувати особливості визначення фінансових результатів в Україні.
2. Охарактеризувати вітчизняні та зарубіжні підходи до визначення фінансових результатів.
3. Визначити подальші напрями дослідження з даної проблематики.

Об'єкт дослідження – фінансові результати підприємства.

Предмет дослідження – методика визначення фінансових результатів підприємства.

Як відомо, основним економічним чинником, що визначає прибутковість підприємства, є фінансовий результат. Він узагальнює всі результати господарської діяльності підприємства та визначає ефективність його роботи.

Щоб більш повно розкрити сутність фінансових результатів, необхідно розглянути трактування, які дають провідні економісти. На думку Бутиця Ф. Ф., прибуток – це різниця між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення [1]. Голов С. Ф. вважає, що прибуток – це різниця між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення [2]. Визначення поняття "збиток" у спеціальній літературі зустрічається досить мало. Це пов'язано з тим, що категорії "прибуток" і "збиток" протилежні за змістом, однак разом з цим виражають зміст поняття "фінансовий результат".

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 фінансові результати господарсько-фінансової діяльності підприємства за звітний період відображаються у Звіті про фінансові результати, яким визначаються його зміст, а також загальні вимоги до розкриття статей [3].

Метою складання Звіту про фінансові результати є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період [3].

Нарахування доходів у Звіті про фінансові результати відображається в момент надходження активу або погашення зобов'язань, які приводять до збільшення власного капіталу підприємства, крім зростання капіталу за рахунок внесків учасників. Витрати відображаються у звіті в момент вибуття активу або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства, крім зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власникам. Згорання (перекриття) доходів і витрат не дозволяється, крім випадків, передбачених відповідними положеннями (стандартами) [4].

Важливо сказати, що особливістю відображення в бухгалтерському обліку фінансових результатів фінансово-господарської діяльності підприємства є те, що протягом року фінансовий результат визначається оперативно у Звіті про фінансові результати, а в бухгалтерському обліку він відображається заключними записами за підсумком за звітний рік.

На рахунках класів 7 "Доходи і результати діяльності" та 9 "Витрати діяльності" протягом року відображаються доходи і витрати, це дає можливість складати проміжну звітність про фінансові результати (квартальну, піврічну). У кінці року рахунки доходів та витрат закриваються перенесенням сальдо з цих рахунків на рахунок 79 "Фінансові результати".

У міжнародній та вітчизняній практиці використовують певні підходи до визначення фінансових результатів. В Україні використовують підхід, який набув найбільшого поширення і зміст якого описаний у П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [5]. Даний метод називається "витрати – випуск", що передбачає визначення фінансового результату як різниці між доходами і відповідною їм сумою витрат підприємства.

У міжнародній практиці бухгалтерського обліку існує два методи [3]:

1. Балансовий. Він передбачає визначення фінансового результату на основі балансового рівняння, згідно з яким величина активу підприємства відповідає сумі власного капіталу та зобов'язань суб'єкта господарювання, при цьому показник фінансового результату буде відображати зміну вартості чистих активів протягом звітного періоду.

2. Метод "витрати – випуск". У цьому випадку розрахунок проводиться шляхом співставлення доходів та витрат діяльності підприємства, а далі коригування даної різниці на суму зміни залишків запасів та вартості незавершеного будівництва впродовж звітного періоду. Причому останній набув більшого поширення. Однак при обох варіантах основою розрахунку є поділ у обліку фінансової бухгалтерії витрат за елементами минулої і знову створеної вартості.

При використанні останнього методу виділяють декілька варіантів визначення фінансових результатів [6]:

1. Англо-американський, який передбачає розрахунок фінансового результату за певними функціями підприємства: виробництво, реалізація, управління.



2. Французький, при якому фінансовий результат роботи підприємства визначається шляхом підсумовування експлуатаційних, фінансових і надзвичайних витрат. Ознайомившись з даним підходом, автор підтримує науковців, які вважають, що даний підхід є більш наближеним до українського.

Таким чином, ознайомившись з особливостями визначення фінансових результатів, необхідно сказати, що величина фінансового результату визначає можливість подальшого розвитку підприємства, його розширення при позитивному результаті, а саме отриманні прибутку. Фінансовий результат є визначальним критерієм ефективності господарювання та й узагалі дуже важливою категорією в економіці. При вдосконаленні методики визначення фінансових результатів необхідно запозичувати певні ідеї міжнародного обліку, які можливо було б застосувати в українських умовах. Автор вважає, що запозичення міжнародного досвіду допоможе Україні стимулювати розвиток підприємств, що, у свою чергу, принесе позитивний результат для економіки країни в цілому.

Проаналізувавши ряд монографій [4; 6] з даної проблематики доцільно зазначити, що існує необхідність запровадження єдиних класифікаційних ознак і більшої конкретизації обліку доходів, витрат, а це потребує зміни у формі Звіту про фінансові результати і методичних засадах формування інформації за показниками Звіту в системі рахунків бухгалтерського обліку. Такий підхід вправданий з економічної точки зору, оскільки співставлення показників доходів та витрат за джерелами та напрямками їх утворення дає можливість виявити найбільш прибуткові господарські операції. Дуже важливим для подальших досліджень у даному питанні є те, що з 01.01.2013 р. будуть внесені зміни до П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати", що також змінить певні аспекти.

З вищевказаного виходить, що необхідно вдосконалювати методику формування бухгалтерського фінансового результату відповідно до видів діяльності підприємства, що й визначає актуальність подальших досліджень у цій сфері. Фінансові результати надають інформацію про результати загальної діяльності підприємства за певний період, при чому користувачам необхідна інформація про те, як суб'єкт господарювання отримує свій прибуток. Така інформація потрібна для прогнозування тенденцій розвитку та прибутковості підприємства в майбутньому. Подальші дослідження доцільно вести в напрямі розробки конкретних пропозицій стосовно впровадження багатовступеневої форми розрахунку фінансових результатів у вітчизняній системі обліку.

Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Економічний аналіз : підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / за ред. проф. Бутинця Ф. Ф. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП "Рута", 2007. – 704 с. 2. Голов С. Ф. Фінансовий облік : підручник / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2005. – 976 с. 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99>. 4. Фісун Л. В. Методика визначення фінансових результатів на підприємстві [Електронний ресурс] / Л. В. Фісун. – Режим доступу : <http://dspace.hneu.edu.ua/jspui/bitstream>. 5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99>. 6. Скалюк Р. Концепції фінансового результату діяльності промислового підприємства: міжнародна практика та вітчизняні реалії [Електронний ресурс] / Р. Скалюк. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gev/2010_3/world_economy_and_international/003.pdf.

Чуприна В. Ю.

УДК 657.36

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ЇХ ПОДОЛАННЯ

Анотація. Розглянуто проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств. Викладені проблеми та пропозиції щодо вдосконалення їх обліку з метою забезпечення формування достовірної інформації про результати діяльності підприємства.

Анотация. Рассмотрены проблемы учета финансовых результатов деятельности предприятий. Изложены проблемы и предложения по совершенствованию их учета с целью обеспечения формирования достоверной информации о результатах деятельности предприятия.

© Чуприна В. Ю., 2012

Annotations. The problem of accounting the financial performance of companies is examined. The problems and proposals for improving their accounting in order to ensure the formation of reliable information about the performance of the company are stated.

Ключові слова: суб'єкт малого підприємництва, фінансові результати діяльності підприємства, Звіт про фінансові результати.

Інтеграція вітчизняної економіки у світовий економічний простір на засадах партнерства потребує проведення поглиблених досліджень теоретико-методологічного і практичного характеру, направлених на забезпечення кардинального підвищення ефективності господарювання. В умовах ринкової економіки основний показник ефективності господарювання, основа економічного розвитку підприємства – прибуток, що є головним фактором, який визначає гостроту та необхідність вирішення проблем удосконалення обліку фінансових результатів з метою формування надійного фундаменту для підвищення економічної результативності підприємств. На даний час в умовах глобалізації та розвитку ринкової економіки серед комплексу проблем найважливішим постає питання формування, обліку та відродження у звітності фінансових результатів господарчих суб'єктів.

Над питанням розвитку та вдосконалення звітності та обліку й аналізу фінансових результатів в Україні працювали такі вчені, як: Білуха М. Т., Валуєв Б. І., Голов С. Ф., Бутинець Ф. Ф. та ін. Практичним аспектам визначення фінансового результату велику увагу у своїх працях приділяють Дем'яненко М. Я., Кирилюк О. Ф., Стаднік Л. І., О. Кисельова, але ця проблема потребує більш детального розгляду.

Метою дослідження є розгляд теоретичних аспектів обліку фінансових результатів і дослідження проблем та особливостей, пов'язаних з їх обліком. Відповідно до мети дослідження в роботі поставлені такі завдання: уточнити визначення сутності фінансових результатів діяльності як економічної категорії; розробити пропозиції щодо вдосконалення методики обліку фінансових результатів діяльності підприємства та ін. Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність суб'єктів господарства, предметом – облік і аналіз фінансових результатів діяльності підприємств.

Фінансові результати як облікова категорія визначаються різницею між доходами і витратами або приростом (зменшенням) власного капіталу підприємства, створеним у процесі підприємницької діяльності за звітний період за виключенням зміни капіталу за рахунок внесків або вилучення власниками [1]. Таке визначення найбільш повно розкриває сутність фінансових результатів і підтверджується при формуванні фінансової звітності, яка передбачає відображення фінансових результатів, а саме Балансу і Звіту про фінансові результати.

Фінансовим результатом господарської діяльності підприємства є збиток або прибуток. Прибуток в основному утворюється в результаті продажу (реалізації) готової продукції (товарів, послуг). Крім того, підприємство може продавати (реалізовувати) інші матеріальні цінності і послуги допоміжних виробництв та господарств, а також мати доходи і збитки, що збільшують або зменшують розмір прибутку від інвестиційної діяльності [2]. Згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій фінансові результати формуються в розрізі видів діяльності. Кожен вид діяльності характеризується доходами і витратами, що необхідні для отримання цих доходів, згідно з принципом нарахування та відповідності доходів і витрат. Слід зазначити, що вищезазначений принцип разом із високим ступенем деталізації доходів і витрат створює систему, яка є досить зручною для складання звітності та максимальною наочною для прийняття рішень.

Визначення фінансових результатів діяльності не може дати повної характеристики всьому різноманіттю ситуацій, пов'язаних з визначенням фінансових результатів підприємства, в процесі його господарської діяльності. Існує деяка певна невідповідність між ознаками видами діяльності, доходів та формування фінансових результатів. Розглядаючи питання формування фінансових показників діяльності, слід зазначити, що в нормативно-правових документах є певна невідповідність у визначенні класифікації ознак видів діяльності. Згідно з П(С)БО 3 і Планом рахунків формування показників здійснюється за такими видами діяльності: інвестиційна, основна, фінансова, операційна, звичайна, від надзвичайних подій та інша діяльність [3].

Згідно з П(С)БО 15 "Дохід" і з діючим Планом рахунків доходи, отримані від основної діяльності, називаються доходами від реалізованої продукції (послуг, робіт). Як зазначалось вище, основна діяльність – це певні операції, що пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції (робіт, послуг) [4]. Вони є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу. Так, доходом, отриманим від основної діяльності, раціонально та доцільно називати доходом від основної діяльності, а рахунок 70 "Доходи від реалізації" замінити назвою "доходи від основної діяльності". На основі цих пропозицій формується єдиний підхід для складання і подання всіх форм звітності щодо використання понять операційної, фінансової, інвестиційної діяльності підприємства і надзвичайних подій з безпосередньою відповідністю їх рекомендаціям щодо структури рахунків обліку фінансових результатів діяльності.

Таким чином, можна зробити висновок, що проведені дослідження з удосконалення обліку і відображення у звітності інформації про результати діяльності підтверджують необхідність запровадження єдиних класифікаційних ознак і більшої конкуренції обліку доходів, витрат, що потребує зміни у формі звіту про фінансові результати і методичних засадах формування інформації за показниками Звіту в системі рахунків бухгалтерського обліку. Такий підхід виправданий з економічної точки зору, оскільки співставлення показників доходів та витрат за джерелами і напрямками їх утворення дає можливість виявити найбільш прибуткові господарські рішення.



У подальшому потрібно розглядати досліджуване питання, щоб систематизувати та значно спростити проблему обліку фінансових результатів підприємств України.

Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 12.05.2011 р. № 3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 "Звіт про рух грошових коштів", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 10 червня 2010 року № 382. 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 09.12.2011 р. № 1591. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Доходи", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 09.12.2011 р. № 1591. 5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності від 19.04.2012 р. № 4014-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

Колісник В. Ю.

УДК 657.36(100+477)

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ЗІСТАВЛЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ ПРИНЦИПІВ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Анотація. Розглянуто зміст основних принципів складання та подання фінансової звітності згідно з П(С)БО (Положення (стандарт) бухгалтерського обліку України) та МСФЗ (Міжнародні стандарти фінансової звітності), проведено аналіз їх концептуальних відмінностей.

Анотация. Рассмотрено содержание основных принципов составления и представления финансовой отчетности согласно П(С)БУ (Положение (стандарт) бухгалтерского учета Украины) и МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности), проведен анализ их концептуальных различий.

Annotation. The content of the main principles of preparation and presentation of financial statements in accordance with AR(S)U (Accounting Regulation (Standard) of Ukraine) and IFRS (International Financial Reporting Standards), their conceptual differences are analysed.

Ключові слова: національні стандарти бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти фінансової звітності, принципи складання фінансової звітності.

Стратегія реформування системи бухгалтерського обліку, яка відбувається в Україні, передбачає застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), що характерно для більшості країн з розвинутою інфраструктурою ринкових відносин. Максимальна інтеграція та приведення бухгалтерського обліку в Україні до загальноприйнятих у міжнародній практиці принципів є необхідною умовою її активної співпраці з усіма цивілізованими зарубіжними країнами і розширення зовнішньоекономічних зв'язків українських підприємств [1].

Значний внесок у дослідження проблеми особливості складання фінансової звітності згідно з МСФЗ в Україні зробили Ф. Бутинець, Сопко В. А., Голов С. С., Пархоменко В. О., Зубілевич С. Я., Костюченко О. С., Часовнікова Ю. С., Тютюнник П. С. та ін.

Метою статті є розгляд і порівняння, дослідження повноти висвітлення й однозначного тлумачення у вітчизняних нормативних документах міжнародного підходу щодо визначення принципів складання фінансової звітності.

Об'єктом дослідження обрано фінансову звітність.

Предметом дослідження виступають принципи складання фінансової звітності згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності і Національними стандартами бухгалтерського обліку.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку – система принципів, методів та процедур ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, спрямовані на зближення бухгалтерського обліку та фінансової звітності в різних країнах світу. МСБО не означають порядок ведення бухгалтерського обліку, а лише описують загальні правила оцінки і подання інформації у фінансових звітах. Головна вимога МСБО полягає в тому, що фінансові звіти мають правдиво відображувати фінансове становище, фінансові результати та потоки грошових коштів підприємства [2].

© Колісник В. Ю., 2012



Вивчення міжнародної Концептуальної основи складання та подання фінансових звітів дозволяє встановити міжнародний підхід стосовно основної групи користувачів фінансових звітів. Відповідно до Концептуальної основи метою фінансових звітів є надання інформації про фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому стані підприємства, яка є корисною для широкого кола користувачів у прийнятті ними економічних рішень.

Згідно із Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [3]. Таким чином, у вітчизняних засадах визначення мети складання фінансової звітності повністю відповідає міжнародному, але надається у більш скороченому варіанті. Водночас вітчизняне формулювання мети фінансової звітності містить окремі якісні характеристики інформації фінансових звітів.

Під час складання звітності українські підприємства повинні дотримуватися відповідних принципів, які встановлені на законодавчому рівні. Крім цього, складені фінансові звіти повинні відповідати певним вимогам, які визначаються як якісні характеристики фінансової звітності.

Принципи бухгалтерського обліку – це правила, якими слід керуватися при вимірюванні, оцінці та реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності [4]. Відомо, що Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" виділяє десять принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності:

автономність – кожне підприємство розглядається як юридична особа, відособлене від його власників, у зв'язку з чим особисте майно й зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності підприємства;

безперервність – оцінка активів і зобов'язань підприємства здійснюється, виходячи із припущення, що його діяльність буде тривати далі;

періодичність – можливість розподілу діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності;

історична (фактична) собівартість – пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво й придбання;

нарахування й відповідність доходів і витрат – для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для одержання цих доходів. При цьому доходи й витрати відображаються в бухгалтерському обліку й фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати коштів;

повне висвітлення – фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні й потенційні наслідки господарських операцій і подій, здатних вплинути на рішення, прийняті на її основі;

послідовність – постійне рік у рік застосування підприємством обраної облікової політики;

обачність – застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань і витрат та завищенню оцінки активів і доходів підприємства;

превалювання сутності над формою – операції враховуються відповідно до їх сутності, а не тільки виходячи з юридичної форми;

єдиний грошовий вимірник – вимір й узагальнення всіх господарських операцій підприємства в його фінансовій звітності здійснюється в єдиній грошовій оцінці [3].

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" виділяє чотири якісні характеристики фінансової звітності, які вимагають, щоб інформація, яка відображається у фінансовій звітності, була:

зрозумілою й розрахованою на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання й зацікавлені у сприйнятті цієї інформації;

доречною, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає можливість своєчасно оцінити минулі, теперішні й майбутні події, підтвердити й скоректувати їх оцінки, виконані в минулому;

достовірною, тобто не містити помилок і викривлень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності;

порівнюваною або зіставною, що передбачає можливість користувачам порівнювати фінансові звіти підприємства за різні періоди та звіти різних підприємств між собою [5].

Згідно з Концептуальною основою МСФЗ, якісні характеристики фінансової звітності є рисами, притаманними звітам, завдяки яким інформація, викладена у фінансовій звітності, стає корисною для користувачів [6]. Слід звернути увагу на те, що у вітчизняних документах формально викладено найбільш проблематичне поняття – превалювання сутності над формою. Так, у вітчизняному законодавстві цей принцип означає, що операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з їх юридичної форми. Однак немає вичерпного розкриття змісту цього терміна і в міжнародній Концептуальній основі, в якій зазначено, що "оцінюючи, чи відповідає стаття визначенню активу, зобов'язання або капіталу, необхідно звернути увагу на сутність та економічну реальність, а не лише на їх юридичну форму" [6].

Вітчизняний підхід формування принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності є більш розширеним порівняно з міжнародним. Слід визнати, що вітчизняний перелік дійсно охопив не лише принципи-правила, але й особливості бухгалтерського обліку, які є загальновідомими і тому лише заважають бухгалтерові-практику зосередитися на концептуальних правилах. Так, принцип єдиного грошового вимірника конкретизовано у статті 5 "Валюта бухгалтерського обліку та фінансової звітності", а принцип періодичності розкрито у статті 13 "Звітний період" Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [3]. Поняття автономності, за яким підприємство розглядається як юридична особа, відокремлене від її власників, є також особливістю бух-



галтерського обліку, що більшою мірою набуває практичного значення на малих підприємствах. Принцип повного висвітлення, згідно з яким фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки операцій і подій, яка може вплинути на рішення, що приймаються на її основі, по суті є складовою такої якісної характеристики фінансових звітів, як достовірність.

У міжнародній Концептуальній основі принцип послідовності розглядається з позиції зіставності фінансових звітів для надання їх користувачам змоги визначати тенденції у фінансовому стані й результатах діяльності підприємства. Міжнародний підхід до цього питання полягає в тому, що "вимір та відображення фінансового впливу подібних операцій та інших подій має виконуватися послідовно в межах підприємства в різні проміжки часу". Але разом з цим визначено, що "підприємству недоцільно надалі застосовувати облік операцій та інших подій, якщо прийнята політика суперечить якісним характеристикам доречності та достовірності". Таким чином, зіставності фінансових звітів слід досягати не постійністю облікової політики, а наданням відповідної інформації про її зміни. На особливу увагу заслуговує вітчизняний принцип історичної (фактичної) собівартості. Вивчення міжнародних стандартів показує, що це поняття використовується, як правило, під час оцінювання активів у момент їх надходження, але на дату складання балансу існують різні варіанти оцінки активів та зобов'язань.

Концептуальні відмінності між основними принципами П(С)БО та МСБО розкрито в таблиці.

Таблиця

Концептуальні відмінності між П(С)БО та МСБО

Принципи та припущення	МСБО	П(С)БО
Безперервність	Припускається, що у підприємства немає ні наміру, ні необхідності припиняти або істотно скорочувати свою діяльність у недалекому майбутньому	Не всі підприємства реально використовують принцип безперервності при підготовці фінансових звітів: частина з них – на межі банкрутства, інші не можуть гарантувати стабільності діяльності підприємства в майбутньому. Крім того, негативна фінансова картина свідомо створюється через "особливості" оподаткування
Стабільність облікової політики	Облікова політика підприємства не зазнає будь-яких змін без явної необхідності	Звітність ведеться відповідно до чинних законодавчих положень та норм, які постійно змінюються
Метод нарахування	Доходи (витрати) підприємства відносяться на той період, у якому вони були фактично отримані (понесені)	Доходи та витрати підприємства не завжди відносяться на ті періоди, в яких вони реально мали місце. Наприклад, П(С)БО не дозволяє оцінювати витрати, не підтверджені документально, незважаючи на те, що економічні вигоди, пов'язані з такими витратами, було вже отримано
Суттєвість	У звітність включаються тільки ті облікові позиції, які можуть вплинути на прийняття рішень	Перелік статей звітності визначається Міністерством фінансів України. Процедури обліку деяких несуттєвих елементів є складними та обтяжливими для системи бухгалтерського обліку
Перевага сутності над формою	Результати операцій та угод відображаються відповідно до реального стану речей	Відображення операцій та угод підпорядковується нормативним вимогам, таким чином, форма превалює над змістом
Обачність (консервативність)	Вживаються всі необхідні заходи для зняття невизначеності, аби уникнути завищення активів чи доходів або заниження зобов'язань та витрат	Принцип обачності використовується не завжди. Наприклад, принцип оцінки за найменшою із собівартості або ринкової вартості дуже рідко використовується в українській практиці

Усього в Концептуальній основі фінансових звітів передбачено кілька видів оцінки елементів фінансових звітів: історична собівартість, поточна собівартість, вартість реалізації та теперішня вартість. І тому з позицій міжнародних стандартів не можна стверджувати, що саме історична собівартість є пріоритетною для оцінки активів у фінансовій звітності. Звідси є підстави виключити з вітчизняного переліку принцип історичної собівартості, оскільки варіант оцінки активів і зобов'язань залежить, по-перше, від наміру підприємства продовжувати чи скорочувати свою діяльність та, по-друге, від видів активів і зобов'язань (основні засоби, запаси, цінні папери тощо).

Отже, ґрунтуючись на результатах проведеного аналізу змісту міжнародних та національних стандартів, оцінки обґрунтованості їх принципів, які виступають основою для організації та ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності, представлення її користувачам, можна зробити висновок стосовно необхідності перегляду й удосконалення переліку принципів обліку і звітності, встановлених в Україні на законодавчому рівні.

Беручи до уваги велику кількість праць із питань проблем складання фінансової звітності за міжнародними та національними стандартами в Україні, відірваність вітчизняного бухгалтерського обліку від світової облікової практики все ж залишається ускладнюючим фактором для інтеграції економіки України у світову економічну систему.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Веріга Г. Проблемні аспекти трансформації фінансової звітності підприємств України відповідно до принципів МСФЗ / Г. Веріга, А. Савро // Науково-практичний журнал "Бухгалтерський облік і аудит". – 2010. – № 9. 2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі : практичний посібник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – К. : Лібра, 2001. – 840 с. 3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua. 4. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит"] / Ф. Ф. Бутинець. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 640 с. 5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nibu.factor.ua. 6. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon2.rada.gov.ua.

УДК [657.6:006.35] (477)

Николюкина Е. Е.

Фольмер В. В.

Студенти 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ВВЕДЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УКРАИНЕ

Аннотация. Рассмотрены последовательность введения Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в Украине, положительное влияние МСФО на бухгалтерский учет и финансовую отчетность в Украине, а также выявлены проблемы, с которыми сталкиваются предприятия после введения МСФО.

Анотація. Розглянуто послідовність запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в Україні, позитивний вплив МСФЗ на бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні, а також виявлено проблеми, з якими зустрічаються підприємства після запровадження МСФЗ.

Annotation. The sequence of introduction of International Accounting Standards, the positive influence of IFRS on accounting and financial reporting in Ukraine, as well as the problems, faced by the companies after the introduction of IFRS are considered.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), бухгалтерский учет, закон, финансовая отчетность.

Вступлення України во Всемирную торговую организацию, а также ее намерение вступить в НАТО и присоединиться к Евросоюзу вынуждают страну соблюдать определенные требования, выдвигаемые мировым сообществом, при этом эти требования касаются всех сфер деятельности. Поэтому сегодня Украина работает в направлении сближения к европейскому законодательству, причем основное место в этой программе занимает адаптация законодательства по аудиторской деятельности, сближение национальных стандартов бухгалтерского учета и международных норм, а также применение Международных стандартов финансовой отчетности. Целью данной статьи является обоснование необходимости внедрения международных стандартов финансового учета отечественных предприятий.

Первое упоминание о Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) появилось в Законе Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" от 16.07.1999 г. № 996-XIV. Так, ст. 1 этого Закона под национальным положением (стандартом) бухгалтерского учета подразумевает нормативно-правовой акт, утвержденный Министерством финансов Украины,

© Николюкина Е. Е., Фольмер В. В., 2012



определяющий принципы и методы ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, которые не противоречат Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) [1].

Исходя из определения термина "национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета", только определенные в нем принципы и методы ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности не должны противоречить Международным стандартам финансовой отчетности. С принятием же Закона Украины "О внесении изменений в Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" Международные стандарты финансовой отчетности становятся не просто базой для разработки национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета. Начиная с 1 января 2012 г. МСФО являются обязательными к непосредственному применению отечественными субъектами хозяйствования, а также могут быть использованы при подготовке финансовой отчетности всеми остальными [2].

Порядок применения МСФО для составления финансовой отчетности урегулирован ст. 121 Закона Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" от 16.07.1999 г. № 996-ХІV. Также в данной статье определен круг субъектов, для которых применение МСФО является обязательным.

Перечень субъектов хозяйствования, которые должны будут составлять финансовую отчетность и консолидированную финансовую отчетность, полностью применяя МСФО, определен ч. 2 ст. 121 Закона Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" от 16.07.1999 г. № 996-ХІV:

публичные акционерные общества;

банки;

страховые компании;

предприятия, осуществляющие хозяйственную деятельность по видам, перечень которых устанавливается Кабинетом Министров Украины [3].

Статья 121 Закона Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" прежде обязала участников финансового рынка применять Международные стандарты финансовой отчетности, с 1 января 2012 года они должны составлять финансовую отчетность и консолидированную финансовую отчетность непосредственно по МСФО, то есть по правилам, которые понятны иностранным инвесторам и партнерам. При этом часть из перечисленных субъектов уже сегодня полностью или частично применяют МСФО при подготовке своей финансовой отчетности.

Большая часть совместных предприятий применяет МСФО, которые используются предприятиями-соучредителями за границей. Однако существует определенная сложность из-за ведения параллельного учета, что означает, что национальный учет ведется параллельно, что не только усложняет и увеличивает объем работы, но и дает различные финансовые результаты. Например, отличаются такие важные показатели, как объем прибыли или сумма налогов к оплате.

В основе учета и отчетности по международным стандартам, принятым в Евросоюзе, лежат следующие принципы: непрерывность деятельности, учет по методу начисления, последовательность, существенность и агрегирование, взаимозачет и сравнительная информация. Следует отметить, что без применения данных методологических понятий использование МСФО не возможно как для ведения бухгалтерского учета согласно западным моделям и образцами, так и для составления финансовой отчетности. Также необходимо обратить внимание на унификацию таких документов, как: план счетов, типовые проводки, формы бухгалтерского учета и пр.

Необходимо вспомнить, что 28 октября 1998 г. было проведено реформирование финансовой отчетности и бухгалтерского учета на основе вышеуказанных принципов, однако, проанализировав каждый из принципов, можно сделать вывод, что они не соответствуют международным стандартам [4].

В стандарты (положения) бухгалтерского учета Украины не учтены следующие основные принципы, которые лежат в основе МСФО: это прозрачность и понятность; четкая и понятная система; адаптированные термины и понятия; защита интересов собственников; последовательность учетной политики [5].

Существует множество точек зрения, отрицающих пользу Международных стандартов финансовой отчетности по причине того, что МСФО не предусматривают конкретного формата отчетности в отличие от украинских стандартов. Также основным недостатком законодательства считается наличие экономически необоснованных разногласий относительно определения доходов и затрат, что создает трудности при определении объектов налогообложения. Определение финансовых результатов тоже вызывает трудности при расчетах.

На первом этапе перехода на МСФО руководства компаний сталкиваются с такими проблемами, как нехватка квалифицированных специалистов, следствием чего является привлечение квалифицированных специалистов и аудиторов и непрерывное возрастание расходов на оплату их услуг. Еще одной существенной проблемой являются параллельность отчетности, одновременное ее составление и необходимость ее трансформации согласно МСФО, что есть причиной отставания данных иногда даже на квартал. Можно также отметить формальность отчетности, так как компании не применяют полученные данные для анализа и развития своей деятельности и потенциала.

Проанализировав все вышесказанное, можно сделать следующие выводы: введение МСФО в Украине является перспективным изменением, которое будет способствовать не только улучшению работы отечественных предприятий, но и будет развивать мировое сотрудничество с ведущими компаниями мира. Координированная и сплоченная работа юристов, экономистов,

аудиторов, финансовых аналитиков и других специалистов, как из Украины, так и из других стран, поможет интегрировать МСФО в Украине гораздо быстрее, а также упростит их применение на практике.

Научн. рук. Зубчинская Н. М.

Литература: 1. Налоговый кодекс Украины от 02.12.2010 г. № 2755-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rada.gov.ua. 2. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине : Закон Украины от 16.07.99 г. № 996-XIV [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rada.gov.ua. 3. О внесении изменений в некоторые законы Украины относительно регулирования деятельности банков : Закон Украины от 15.02.2011 г. № 3024-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rada.gov.ua. 4. Горицкая Н. Применение МСФО в Украине / Горицкая Н. // Журнал Финансовый Директор. – 2006. – № 9. 5. Действующие стандарты МСФО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ifrs.org/Home.htm>.

УДК 005.71-022.51:005591.4

Бойко О. О.

Магістр 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

РОЗВИТОК МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Анотація. Розглянуто проблему обмежених можливостей розвитку малих підприємств. Для підвищення активності у вирішенні даної проблеми розглянуто розвиток малих підприємств на основі реінжинірингу бізнес-процесів, визначено особливості реінжинірингу бізнес-процесів малих підприємств.

Аннотация. Рассмотрена проблема ограниченности возможностей развития малых предприятий. Для повышения активности в решении данной проблемы рассмотрено развитие малых предприятий на основе реинжиниринга бизнес-процессов, определены особенности реинжиниринга бизнес-процессов малых предприятий.

Annotation. The problem of the limited capacity of small enterprises is stated. To increase the activity in the solution of the problem the development of small enterprises based on the reengineering of business processes is considered; the features of reengineering of small enterprises business processes are defined.

Ключові слова: розвиток малих підприємств, обмежені можливості, реінжиніринг бізнес-процесів, особливості реінжинірингу бізнес-процесів, стратегії, процеси, технології, люди.

Проблематичність функціонування і розвитку підприємств в Україні не підлягає сумнівам як у теоретичній, так і в практичній площині. Наявна обмеженість маркетингових, виробничих, фінансових та управлінських ресурсів для малих підприємств має значні негативні наслідки, що і призводить не лише до неможливості розвитку, а й до занепаду малих підприємств.

Тож актуальним є визначення і впровадження основних шляхів розвитку малих підприємств в Україні. Дана проблема потребує не лише теоретичного вивчення, а й перенесення в практику управління вітчизняним менеджментом.

У науковій літературі значна частина робіт вітчизняних та зарубіжних авторів присвячена розвитку підприємств у цілому, його окремих елементів. У даному напрямі працюють Лошак Т. В., Ладанюк А. П., Гончарова О. М., Крамар І. Ю., Карпенко А. В., Усова Г. В., Ляпіна К. М., де водночас немає чіткого описання розвитку малих підприємств на основі реінжинірингу бізнес-процесів.

Метою даної статті є дослідження розвитку малих підприємств на основі реінжинірингу бізнес-процесів. Завдання дослідження – визначити особливості реінжинірингу бізнес-процесів малих підприємств.

Об'єктом дослідження виступає реінжиніринг бізнес-процесів малих підприємств. Предметом дослідження є теоретичні основи реінжинірингу бізнес-процесів малих підприємств.

Неодноразово підкреслено несприятливість зовнішнього середовища для розвитку малих підприємств. Так досі залишаються низькі стандарти дотримання органами державної влади та місцевого самоврядування норм національного законодавства; низька ефективність виконання національної та регіональних програм підтримки й розвитку малого підприємництва [1, с. 14–15].

Тому акцент у розвитку малих підприємств зміщується на вплив внутрішніх факторів і внутрішнього потенціалу. У цілому розвиток підприємства може бути представлений на основі теорії життєвих циклів, як постійна, поступова зміна його станів (рисунок).

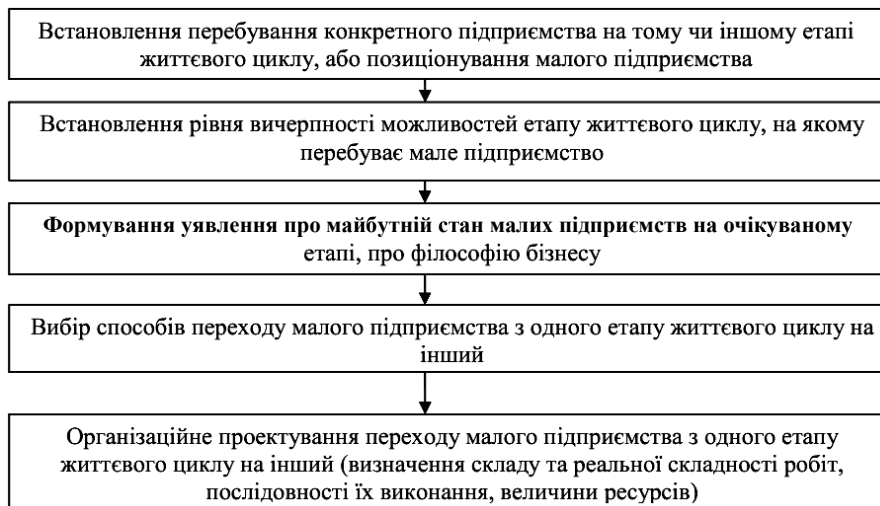


Рис. Послідовність моделі життєвого циклу малого підприємства

Власне реінжиніринг бізнес-процесів (BPR) визначається як фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів, щоб досягти істотного вдосконалення у важливих, актуальних показниках діяльності, таких, як вартість, якість, сервіс і швидкість [2].

Для малих підприємств важко досягти радикальності та істотності змін через обмеженість основних ресурсів. Тому при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів саме малих підприємств необхідно враховувати подібні особливості.

Структурувати такі особливості пропонуємо за головними для реінжинірингу бізнес-процесів елементами, а саме: стратегії, процеси, технології та люди (персонал). Сформульовані особливості реінжинірингу бізнес-процесів малих підприємств подано в таблиці.

Таблиця

Особливості реінжинірингу бізнес-процесів малих підприємств

№ п/п	Елемент BPR	Особливість для малих підприємств
1	Стратегії	Поширена відсутність: науково обґрунтованого системного визначення місії, стратегії підприємства; практичної реалізації визначених стратегічних цілей за вимірюваними показниками; детального опрацювання стратегій для специфічних ринків, ринкових ніш, короткострокових стратегій; оцінювання ризиків, властивих малому бізнесу; персональної відповідальності виконавців стратегічних планів
2	Процеси	Відносно швидкий перехід від функціонального до процесного підходу; достатньо невелика кількість бізнес-процесів; прозорість і контрольованість бізнес-процесів через менше коло виконавців; більша адаптивність при зміні перебігу бізнес-процесів
3	Технології	Обмеженість можливостей для швидкої модернізації, зміни технологій; витратність і низькі строки окупності інформаційних технологій; більша потреба в залученні сторонніх спеціалістів; залежність від умов постачальників технологій; менші строки впровадження технологій
4	Люди (персонал)	Простіша організаційна структура; більша керованість і контрольованість виконавців; швидша адаптація до змін у перебігу бізнес-процесів; мотивованість на результат, що часто впливає на розмір заробітної плати

Також можна передбачити наслідки реінжинірингу бізнес-процесів малих підприємств, що сприятимуть їх розвитку:

- 1) визначення (за відсутності) чи корегування стратегії підприємства;
- 2) перехід від функціонального до процесного підходу;
- 3) спрощення бізнес-процесів підприємства;
- 4) підвищення вимог до компетентності працівників та відповідальності за перебіг і результати бізнес-процесів;
- 5) оцінка результативності роботи працівників;
- 6) впровадження, удосконалення технологій, найчастіше – інформаційних [3].

У практичній площині загальними рекомендаціями для реінжинірингу бізнес-процесів малих підприємств є: широке висвітлення всередині підприємства заходів, що відбуватимуться в процесі; чіткий розподіл ролей, обов'язків та відповідальності кожного учасника; формування і деталізація бюджету (мінімально необхідного); чітке виділення досягнутих проміжних результатів, визначення корегуючих заходів.

Важливо зазначити, що навіть для малих підприємств реалізація робіт з реінжинірингу бізнес-процесів вимагає ґрунтовної методичної та інструментальної бази, що, як правило, забезпечують консалтинг компанії [4].

Для оцінювання ефективності імплементації реінжинірингу слід використовувати групи показників, які відображають зміну якісних, вартісних, часових параметрів бізнес-процесів, а також підвищення рівня їх результативності та керованості. Базовими показниками як окремих процесів, так і всієї системи є результативність, ефективність та гнучкість. Більшість науковців рекомендують використовувати набір показників, які формують ринкову вартість компанії, – метод EVA, або методику збалансованих показників (BSC) [5]. Звісно, для малих підприємств такий підхід є недоцільним. Репрезентативність ефективності реінжинірингу бізнес-процесів малих підприємств відмічається в таких показниках, як (до і після): швидкість перебігу бізнес-процесу, витрати на виконання операцій і всього бізнес-процесу, кінцева вартість, що може бути оцінена споживачем продукції (робіт, послуг) малого підприємства.

Таким чином, відсутність достатніх для стрімкого розвитку економічних ресурсів, несприятливість зовнішнього середовища малих підприємств викликають несприятливі наслідки в економіці таких підприємств. Важливим стає застосування провідного досвіду в розвитку підприємств, такого, як реінжиніринг бізнес-процесів. Розвиток малих підприємств на основі бізнес-процесів вимагає врахування і базових положень, і специфічних особливостей.

Так, визначені та узагальнені автором як результат даної роботи особливості реінжинірингу бізнес-процесів малих підприємств можуть надалі використовуватися в теоретичних роботах науковців і практичній діяльності менеджерів малих підприємств. У майбутніх дослідженнях автором планується розкрити особливості застосування різних методів реінжинірингу бізнес-процесів, сформулювати узагальнений алгоритм реінжинірингу бізнес-процесів підприємства.

Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Матеріали до круглого столу. Зелена книга малого бізнесу України: оцінка та перспективи шляхів розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pfi.org.ua>. 2. Simon A. K. Towards a theoretical framework for business process reengineering [Electronic resource] / Simon A. K. – Access mode : <http://instant-science.net>. 3. Лошак Т. В. Ефективність реінжинірингу бізнес-процесів харчових виробництв [Електронний ресурс] / Лошак Т. В., Ладанюк А. П. – Режим доступу : <http://aaecs.org>. 4. Гончарова О. М. Реінжиніринг бізнес-процесів як спосіб підвищення ефективності управління [Електронний ресурс] / Гончарова О. М. – Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua>. 5. Карпенко А. В. Оцінювання ефективності імплементації реінжинірингу бізнес-процесів [Електронний ресурс] / Карпенко А. В. – Режим доступу : <http://feu.kneu.edu.ua>. 6. Крамар І. Ю. Інноваційно-комплексний провайдинг розвитку малих підприємств [Електронний ресурс] / Крамар І. Ю. – Режим доступу : <http://elartu.tntu.edu.ua>.

УДК 657.21

Різник І. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗРАХУНКУ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Анотація. Обґрунтовано необхідність створення резерву сумнівних боргів. Розглянуто та проаналізовано способи визначення сумнівних боргів, що були запропоновані різними вченими-економістами, визначено основні проблемні аспекти з огляду на це питання.

Аннотация. Обоснована необходимость создания резерва сомнительных долгов. Рассмотрены и проанализированы способы определения резерва сомнительных долгов, предложенные разными учеными-экономистами, определены проблемные аспекты в разрезе этого вопроса.

© Різник І. В., 2012

151

"Управління розвитком", №19(140)2012



Annotation. The necessity of creating the doubtful debts receivables is justified. The methods of determining the doubtful debts receivables offered by the economists are considered, the problematic aspects in the context of this issue are defined.

Ключові слова: *дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, безнадійна заборгованість, платоспроможність.*

Сьогодні проблема управління дебіторською заборгованістю постала дуже гостро, що пов'язано з проблемами несвочасності платежів, повернення боргів у не повному обсязі, виникнення сумнівних боргів. Тому уваги потребує актуальне питання створення резерву сумнівних боргів, яке має ряд суттєвих проблем.

Загальні питання дебіторської заборгованості та створення резерву сумнівних боргів розглядалися як вітчизняними, так і зарубіжними авторами, зокрема: В. Астаховим, І. Бланком, Т. Бутинцем, А. Загороднім, П. Камішановим, Н. Каморджановою, Г. Кірейцевим, Ж.-Б. Коллі, С. Кузнецовою, Н. Малюгою, Н. Ткаченко та іншими науковцями.

Мета роботи – обґрунтувати необхідність створення резерву сумнівних боргів, проаналізувати запропоновані методи та способи, визначити в них проблемні аспекти.

Об'єкт дослідження – облікові процедури при визначенні резерву сумнівних боргів.

Предмет дослідження – методики розрахунку резерву сумнівних боргів.

Кредиторам, щоб уникнути втрат від оподаткування, необхідно створювати резерв сумнівних боргів. Проте практикою доведено, що більшість підприємств України, звітність яких є обов'язковою, відмовляються від створення резерву сумнівних боргів. Причинами цього є те, що створення такого резерву передбачає вилучення з обороту коштів, які можна було б спрямувати в інші сфери діяльності, і у зв'язку з відносною незацікавленістю підприємці не бажають нести додаткові трудові витрати на створення резерву сумнівних боргів. На основі літературних джерел узагальнено ситуації, коли можна не створювати резерви сумнівних боргів (рис. 1).

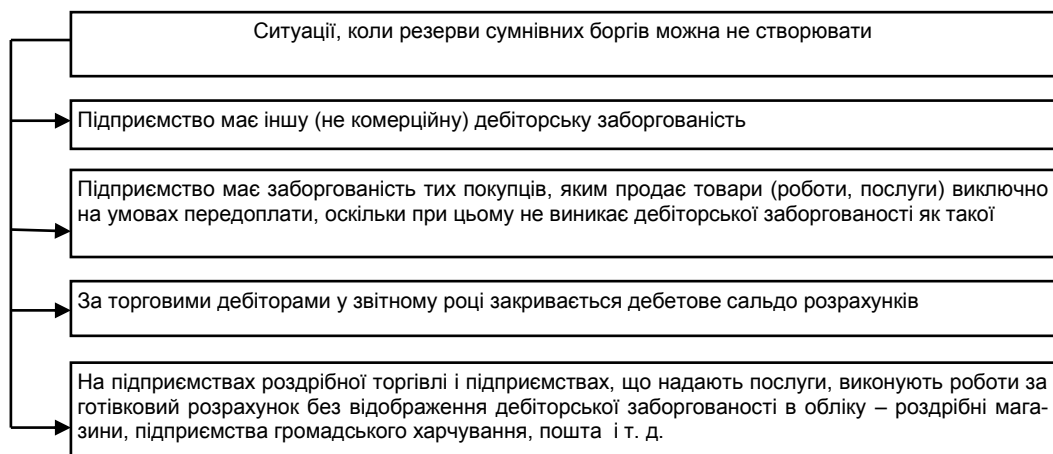


Рис. 1. Ситуації, коли резерви сумнівних боргів можна не створювати

Варто зауважити, що відповідно до П(С)БО 10 [1] до балансу дебіторська заборгованість має потрапляти за чистою реалізаційною вартістю, тобто за вирахуванням безнадійної заборгованості та резерву сумнівних боргів. Тож для реального відображення в балансі дебіторської заборгованості необхідним є створення резерву сумнівних боргів.

Необхідність створення резерву пов'язана з невизначеністю та загрозою можливих збитків. Завдяки обчисленню резерву підприємство забезпечує виконання принципу обачності – відображає у балансі лише ту дебіторську заборгованість, яка ймовірно буде погашена, принесе економічні вигоди, крім того, розподіляє витрати за періодами. До прийняття П(С)БО 10 заборгованість можна було віднести на збитки лише після закінчення строку позовної давності, тепер підприємство може прогнозувати ці збитки, створюючи резерв сумнівних боргів [2].

Таким чином, необхідним є не лише вдосконалення методики створення такого резерву, а й зміна діючої законодавчої бази, яка б стимулювала створення підприємствами резерву сумнівних боргів.

У П(С)БО 10 встановлено, що величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із двох методів [1]:

- 1) застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;
- 2) використання коефіцієнта сумнівності.

Перший метод ґрунтується на аналізі платоспроможності окремих дебіторів, а отже, можна припустити, що такий метод варто застосовувати підприємствам, у яких список дебіторів є незначним.

Метод використання коефіцієнта сумнівності базується на множенні суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності. В ідеалі коефіцієнт сумнівності необхідно було б розраховувати щокварталу, тобто на кожну дату балансу. Але у більшості випадків це робиться раз на рік при складанні річного балансу [3], що суттєво зменшує точність інформації.

На сьогодні згідно з П(С)БО 10 величину сумнівних боргів визначають за допомогою трьох способів: платоспроможності; класифікації дебіторської заборгованості; питомої ваги (рис. 2).

Перший спосіб – спосіб платоспроможності. Величина резерву сумнівних боргів (РСБ) розраховується за формулою:

$$РСБ = \sum ДЗ \times Кс, \quad (1)$$

де $Кс$ – коефіцієнт сумнівних боргів;

$ДЗ$ – дебіторська заборгованість за звітний період.

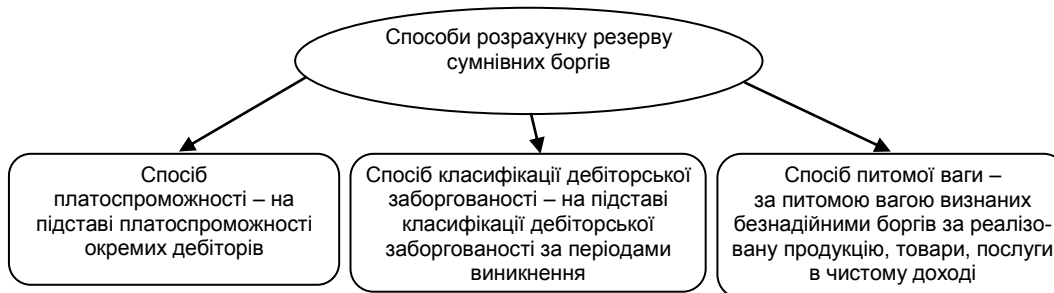


Рис. 2. Способи створення резерву сумнівних боргів

Величина резерву визначається окремо за кожним боржником на підставі інформації про фінансовий стан, платоспроможність та оцінку ймовірності погашення боргу повністю або частково. При цьому для кожного покупця визначається коефіцієнт сумнівності:

$$Кс = \frac{СДЗ}{ДЗ}, \quad (2)$$

де $СДЗ$ – сумнівна та безнадійна дебіторська заборгованість.

Далі розглянемо спосіб класифікації дебіторської заборгованості. Розрахунок резерву проводиться на підставі класифікації поточної дебіторської заборгованості за строками її несплати та аналізу її фактичного непогашення за попередні звітні періоди із встановленням коефіцієнта сумнівності ($Кс$) для кожної групи за формулою:

$$Кс = \frac{\sum (БЗН / ДЗ)}{i}, \quad (3)$$

де $БЗН$ – фактично списана безнадійна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги відповідної групи за n -й місяць обраного для спостереження періоду;

i – кількість місяців в обраному для спостереження періоді.

Величина резерву сумнівних боргів на кінець звітного періоду (РСБ) визначається як сума резервів за кожною групою дебіторської заборгованості:

$$РСБ = \sum (ДЗН \times Кс). \quad (4)$$

Тож потрібно зазначити, що розрахунок резерву за цим методом потребує певного вдосконалення. Перш за все, це стосується формули розрахунку коефіцієнта сумнівності, яка викликає невпевненість обраною базою розрахунку – знаменником дробу. Так за базу прийнято дебіторську заборгованість на кінець місяця. Економічно і логічно правильно було б розраховувати показник сумнівності як відношення фактично списаної заборгованості за період до початкового сальдо. За таких умов розрахований коефіцієнт даватиме змогу визначити, яка частина заборгованості із непогашеної стає безнадійною, і показник сумнівності набуде економічного змісту.

Метод розрахунку резерву сумнівних боргів на підставі класифікації дебіторської заборгованості має в основі поділ заборгованості саме за строками непогашення, і коефіцієнт визначається окремо для кожної групи заборгованості, тому твердження про те, що термін непогашення не впливає на значення коефіцієнта, є необґрунтованим [3]. Так, у наведеному в П(С)БО № 10 [1] прикладі коефіцієнт сумнівності зростає зі збільшенням терміну непогашення, це підтверджує той факт, що ймовірність списання безнадійної заборгованості тим більша, чим більший термін її прострочення чи термін обліку на балансі, якщо строків оплати договором не передбачено.

Спосіб питомої ваги. Величина сумнівного боргу (РСБ) визначається множенням чистого доходу від реалізації продукції на умовах наступної плати на коефіцієнт сумнівності.

$$РСБ = ЧД \times Кс. \quad (5)$$

При цьому коефіцієнт сумнівності ($Кс$) визначається за формулою:

$$Кс = \frac{БЗН}{ЧД}, \quad (6)$$

де $БЗН$ – визнана (списана) безнадійна заборгованість за період;

$ЧД$ – чистий дохід від реалізації продукції на умовах наступної оплати.



У результаті проведених досліджень [3; 2] виявлено, що спосіб питомої ваги ще не набув широкого застосування, а використання на практиці методу визначення резерву, виходячи з платоспроможності окремих дебіторів, є проблематичним, оскільки необхідні дані про фінансовий стан цих дебіторів. Слід зазначити, що в західних країнах, де більшість контрактів укладаються через товарні біржі і вся інформація доступна, це не є проблемою, чого не можна сказати про Україну, де така практика доступу до фінансових звітів відсутня. Це й змушує можливість його використання тільки для підприємств, які мають обмежене коло постійних покупців, налагоджені довірчі партнерські відносини з ними і достовірну інформацію про їх фінансовий стан.

Чимало теоретиків і практиків з обліку пропонують свої методи. Зокрема, І. Зимний пропонує формувати резерв сумнівних боргів лише для тієї дебіторської заборгованості, строк позовної давності якої закінчується в наступному за звітним році [4].

Жолобчук Т. пропонує для розрахунку резерву сумнівних боргів скористатися методикою, розробленою НБУ [5]. На думку автора цієї статті, це найбільш вдала методика. Це зумовлено тим, що формування резервів для банків є обов'язковим, крім того, розроблена методика практикується не один рік і вже випробувана часом. Для застосування методики НБУ слід спочатку класифікувати дебіторську заборгованість за групами ризику залежно від строків її непогашення згідно з укладеними договорами, а за відсутності договірних умов – залежно від строків її перебування на балансі підприємства.

Класифікація дебіторської заборгованості є спільним моментом у розрахунках резерву на підставі П(С)БО та Положення НБУ. Різниця полягає в тому, що згідно із П(С)БО коефіцієнт сумнівності розраховується самостійно, виходячи з суми безнадійної дебіторської заборгованості, а в Положенні НБУ розмір резерву у відсотках вже встановлений [5].

Отже, саме недосконалість моделей створення резерву сумнівних боргів призвела до виникнення великої кількості інших підходів до цього питання, тож внесення змін до П(С)БО № 10 з огляду на резерв сумнівних боргів має стати першочерговим завданням.

Створення ефективної моделі обліку дебіторської заборгованості дозволить уникнути ризиків неплатоспроможності і зниження показників ліквідності діяльності підприємства завдяки своєчасному отриманню необхідної інформації для прийняття управлінських рішень.

Оскільки в розрахунку резерву сумнівних боргів та обліку дебіторської заборгованості в цілому залишається чимало відкритих питань, зокрема, розробка єдиної класифікації дебіторської заборгованості, ефективної методики розрахунку сумнівних боргів, усунення вагомих розбіжностей в міжнародних та українських П(С)БО, то це має стати об'єктами подальших досліджень.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 "Дебиторська заборгованість". 2. Жолобчук Т. Як визначити сумнівний борг / Т. Жолобчук // Дебет-Кредит. – 2002. – № 28. – С. 27–29. 3. Кузнецова С. А. Дослідження основних напрямків визначення резерву сумнівних боргів / С. А. Кузнецова // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2001. – № 12. – С. 30–34. 4. Зимний И. Резерв сомнительных долгов – кому нужно это горе? / И. Зимний // Облік. Податки. Аудит в Україні. – 2001. – № 10. – С. 51–52. 5. Сурнина Е. С. К вопросу о безнадежной задолженности / Е. С. Сурнина // Збірник тез і текстів виступів Всеукраїнської науково-практичної конференції "Теорія і практика незалежного аудиту в Україні". – К. : "Рута", 2001. – С. 172–179.

Шапошник Ю. О.

УДК [005.21:005.311.2]:657.47

Магістр 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СТРАТЕГІЧНА КАРТА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто особливості побудови стратегічної карти як ефективного інструменту вдосконалення системи управління витратами на підприємстві. Обґрунтовано доцільність розробки збалансованої системи показників для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Аннотация. Рассмотрены особенности построения стратегической карты как эффективного инструмента усовершенствования системы управления затратами на предприятии. Обоснована целесообразность разработки сбалансированной системы показателей для достижения стратегических целей предприятия.

© Шапошник Ю. О., 2012

Annotation. The aspects of constructing the strategy map as an effective tool of improving cost management at an enterprise are considered. The expediency of the development of a balanced system of indicators for achieving the strategic goals of an enterprise is proved.

Ключові слова: стратегічне управління витратами, стратегічна карта, збалансована система показників.

У сучасних умовах господарювання стратегічне управління відіграє важливу координуючу та цілеорієнтовану роль для будь-якого суб'єкта підприємництва, спрямовує зусилля на вирішення поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей підприємства, має значний вплив на показники його діяльності та ефективність у цілому. Саме завдяки добре налагодженій системі стратегічного управління підприємство досягає значних конкурентних переваг на ринку, а також формує довготермінову перспективу свого подальшого функціонування, що забезпечує йому стабільність та процвітання.

Однак на більшості вітчизняних підприємств стратегічне управління має лише формальне спрямування, часто не враховує фактори динаміки та ризику, здійснюється необґрунтовано та непослідовно, спрямовується на досягнення лише загальних цілей тощо. Таким чином, стратегічне управління на підприємстві потребує постійного розвитку та вдосконалення, застосування передових методів та інструментів, одними з яких є збалансована система показників та стратегічна карта діяльності підприємства. Використання цих методів дозволяє забезпечити впровадження системи показників оцінки ефективності управління одночасно з реалізацією стратегії підприємства.

Метою статті є розробка стратегічної карти підприємства у розрізі системи управління витратами ТОВ "Березівські мінеральні води", адже від ефективного управління витратами, у першу чергу, залежить досягнення запланованого рівня цільового прибутку підприємства та можливість його розвитку у довгостроковій перспективі.

Питанням стратегічного управління з використанням стратегічних карт присвячено багато публікацій у вітчизняних та зарубіжних джерелах. Наприклад, власну модель формування стратегічних карт пропонують Р. Каплан, Д. Нортон [1], М. Кизим, А. Пилипенко, В. Зінченко [2], Г. Мальцева, Р. Луговий, Ю. Солдатова [3]. Дослідженням даної проблеми займалися такі вітчизняні вчені, як Ю. Спірідонов [4], О. Кузьмін, Н. Петришин, К. Дорошкевич [5] та ін.

Метод стратегічної карти передбачає побудову комплексної моделі системи взаємозв'язків між факторами різних рівнів компанії з метою аналізу, прогнозування та вироблення відповідних дій реагування на вплив ключових факторів.

Стратегічні карти застосовуються для візуального подання стратегії підприємства та її перенесення на операційний рівень діяльності. Поняття стратегічних карт іноді ототожнюються із поняттям збалансованої системи показників. Проте стратегічні карти лише доповнюються збалансованою системою показників як системою звітності підприємства. Аналіз останніх досліджень та публікацій за проблемою дає змогу стверджувати, що використовувати стратегічні карти можна і спільно із використанням збалансованої системи показників, і окремо [5].

М. Кизим, А. Пилипенко, В. Зінченко пропонують формувати стратегічні карти за трьома етапами: формування причинно-наслідкових зв'язків; зосередження на стратегічно важливих причинно-наслідкових зв'язках; документування причинно-наслідкових зв'язків і побудова "історії стратегії" [2].

Г. Мальцева, Р. Луговий, Ю. Солдатова пропонують здійснити процес побудови і впровадження стратегічних карт згідно з моделлю, яка складається із трьох кроків: розроблення цілей, розроблення показників для вимірювання рівня досягнення кожної цілі, запровадження стратегічних карт в операційну діяльність. До останньої стадії формування стратегічних карт, а саме до впровадження стратегічних карт до операційної діяльності, автори віднесли: розроблення і реалізацію плану заходів щодо впровадження стратегічних карт; навчання принципам роботи із стратегічними картами; регламентацію контролю за реалізацією заходів; моніторинг показників; інтеграцію стратегічних карт із підсистемою мотивації [3].

У працях Р. Каплана та Д. Нортон стратегічна карта розглядається в чотирьох взаємопов'язаних складових: фінансовій, клієнтській, внутрішній, навчання та розвитку [1]:

фінансова складова описує матеріальні результати реалізації стратегії за допомогою традиційних фінансових понять; цілі фінансової складової – економічні підсумки успішної стратегії;

при формулюванні клієнтської складової стратегічної карти менеджери визначають цільові сегменти споживчого ринку, у яких конкурує даний бізнес-підрозділ, та показники результатів його діяльності з погляду клієнтів;

внутрішня складова відповідає за дві життєво важливих компоненти стратегії: розробку й надання клієнтові пропозиції цінності та вдосконалення процесів і скорочення витрат як засобу підвищення продуктивності у фінансовій складовій;

навчання й розвиток відбивають ті нематеріальні активи, які є найбільш важливими для стратегії. Як цілі для даної складової встановлюють види діяльності (людський капітал), системи (інформаційний капітал) і моральний клімат (організаційний капітал). Цілі чотирьох складових пов'язані між собою причинно-наслідковими зв'язками.

Стратегічна карта вдосконалення системи управління витратами ТОВ "Березівські мінеральні води" наведена на рисунку.

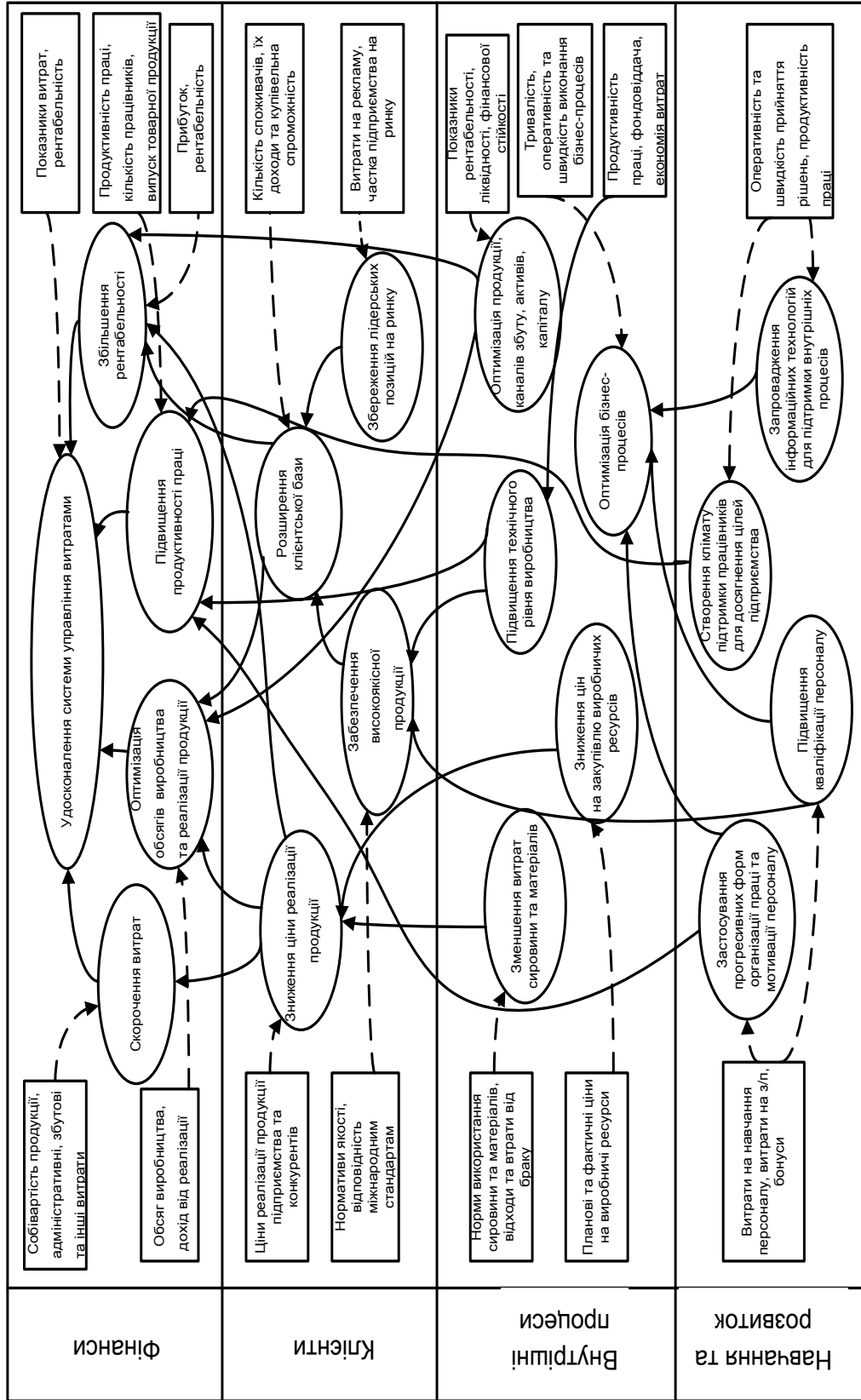


Рис. Стратегічна карта вдосконалення системи управління витратами ТОВ "Березівські мінеральні води"



Як видно з рисунка, стратегія ТОВ "Березівські мінеральні води" за даною моделлю спрямована на вдосконалення системи управління витратами. Економічними результатами успішності даної стратегії мають стати: скорочення витрат підприємства, оптимізація обсягів виробництва та реалізації продукції, підвищення продуктивності та рентабельності підприємства. Успішність стратегії можна визначити за цілою низкою показників та індикаторів оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства.

Клієнтська складова визначає результати діяльності підприємства з точки зору споживачів продукції підприємства. Найважливішими критеріями для споживачів є оптимальне співвідношення ціни та якості продукції. Тому підприємство, в першу чергу, повинно направляти свої зусилля на задоволення даних потреб споживачів. Адже це допоможе розширити клієнтську базу та збільшити частку підприємства на ринку мінеральних вод.

Внутрішня складова визначає декілька найважливіших процесів, які мають вирішальне значення для реалізації обраної стратегії. Так, підприємство може зменшити витрати сировини та матеріалів, а також витрат на їх придбання, що дасть змогу знизити відпускні ціни продукції підприємства та задовольнити вимоги споживачів. Підвищення технічного рівня виробництва, оптимізація бізнес-процесів, асортименту, каналів збуту, активів та капіталу уможливають досягнення цілей фінансової складової.

У свою чергу, висококваліфікований та добре промотивований персонал з використанням передових інформаційних технологій забезпечує ефективне виконання внутрішніх бізнес-процесів, які сприяють задоволенню потреб клієнтів та досягненню кінцевих цілей підприємства.

Таким чином, стратегічне управління витратами відіграє важливу роль у формуванні стратегії розвитку підприємства, забезпечує ефективне досягнення запланованих економічних результатів його діяльності. У сучасних умовах господарювання стратегічний аналіз має у своєму арсеналі досить різноманітний набір методів та інструментів, що дозволяють обрати дієві способи досягнення цілей та місії підприємства, одними з яких є збалансована система показників та стратегічна карта діяльності підприємства.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон ; пер. с англ. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2004. – 512 с. 2. Кизим М. О. Збалансована система показників : [монографія] / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Х. : ВД "ИНЖЕК", 2007. – 192 с. 3. Мальцева Г. И. Применение системы сбалансированных показателей в процессе стратегического планирования [Электронный ресурс] / Г. И. Мальцева, Р. А. Луговой, Ю. А. Солдатова. – Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru/univman/msg/213632.html>. 4. Спиридонов Ю. А. Сбалансированная система показателей – важнейший элемент современной системы управления [Электронный ресурс] / Ю. А. Спиридонов. – Режим доступа : <http://www.gaap.ru/biblio/corpfm/ssp/035.asp>. 5. Кузьмін О. Є. Стратегічна діяльність підприємств: технології планування та побудова карт : [монографія] / О. Є. Кузьмін, Н. Я. Петришин, К. О. Дорошкевич. – Львів : Міські інформаційні системи, 2011. – 320 с.

УДК [338.45:620.9] (477)

Бабич М. А.

Магістр 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ

Анотація. Розглянуто особливості використання кластерного аналізу на промислових підприємствах. Проведено кластеризацію газопромислових підприємств України за показниками фінансового стану. Проаналізовано отримані групи однорідних підприємств та надано висновки щодо їх фінансової діяльності.

Аннотация. Рассмотрены особенности использования кластерного анализа на промышленных предприятиях. Проведена кластеризация газопромышленных предприятий Украины по показателям финансового состояния. Проанализированы полученные группы однородных предприятий и предоставлены выводы относительно их финансовой деятельности.

© Бабич М. А., 2012



Annotation. The peculiarities of cluster analysis usage in industry are considered. The clustering of Ukrainian gas companies basing on indicators of financial performance is conducted. The groups of similar enterprises are analyzed. The conclusion as for their financial activities are presented.

Ключові слова: кластерний аналіз, кластер, газопромисловість, фінансовий стан, фінансові показники.

Газова промисловість є важливою структурною ланкою економіки будь-якої країни. Але нестабільна суспільно-політична та економічна ситуація у країні, недосконалість податкової та банківської системи, неоднозначність законодавчої бази з питань промисловості, зношеність основних фондів створюють чимало перешкод для ефективної діяльності підприємств цієї галузі. Оскільки нормальний розвиток і функціонування газопромислового комплексу є запорукою ефективної діяльності металургійного та хімічного комплексів України та збереження коштів населення. У зв'язку з високою платою за газ вищеперераховані галузі знаходяться у занепаді, а бюджетні установи платять левову частину за опалення та енергоносії.

Актуальність вивчення даної теми обумовлюється тим, що постійний та своєчасний аналіз фінансового стану газопромислової галузі є запорукою ефективного управління фінансовою стійкістю, платоспроможністю та фінансовою діяльністю таких підприємств узагалі. Використання методу кластерного аналізу в процесі управління фінансовою діяльністю підприємства є ефективним аналітичним інструментом та індикатором появи кризових явищ на підприємстві.

Метою даного дослідження є узагальнення існуючого практичного досвіду застосування методів кластерного аналізу для визначення місця підприємств газопромислової галузі за фінансовими показниками діяльності.

Спектр сфери наукових досліджень на основі застосування методів кластерного аналізу дуже широкий. В економіці методи кластерного аналізу використовуються як інструментарій для: визначення пріоритетних напрямів розвитку регіонів; прогнозування соціально-економічних явищ; класифікації емітентів цінних паперів; вибору локальних стратегій; типологізації інвестиційного потенціалу лісозаготівельних підприємств; дослідження рівня вмотивованості працівників; прогнозування банкрутства промислових підприємств; вирішення проблем розвитку лісового господарства; сегментації ринку; аналізу фінансово-економічного стану підприємств будівельної галузі тощо. Загалом стає очевидним, що кластерний аналіз, насамперед, виступає як важливий інструмент регіонального розвитку країни.

Слід зауважити, що науковці ще недостатньо уваги приділяють застосуванню методів кластерного аналізу для вирішення конкретних практичних проблем, які кожного дня постають перед товаровиробниками. Результати таких досліджень знайшли своє відображення у працях Волкової Н. А., Вороніна А. В., Гаркавенко С. С., Геворкяна А. Ю., Квіти Г. М., Котелевської Н. В., Лавренка А. С., Попової Л. М., Рети М. В., Стукача О. В. та ін.

Кластерний аналіз є багатовимірною статистичною процедурою, яка "... передбачає збір даних, що зберігають інформацію про вибірку об'єктів, та упорядкування об'єктів у порівняно однорідні групи" [1, с. 518]. За результатами проведеного аналізу спеціальної літератури щодо напрямів використання кластерного аналізу у практичній діяльності господарюючих суб'єктів ринку було встановлено, що сфера використання цього методу є доволі поширеною [2, с. 7–12].

У даній роботі кластерний аналіз використовувався для групування підприємств за показниками фінансового стану (табл. 1).

Таблиця 1

Дані для кластерного аналізу

№ п/п	Підприємство	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт оборотності активів
1	ГПУ "Шебелинкагазвидобування"	0,61	0,41	0,18
2	Чорноморнафтогаз	0,7	2,28	0,29
3	Укрспецтрансгаз	0,9	0,54	0,14
4	Турбогаз	0,3	0,47	0,16
5	Нафтогаз України	0,45	1,03	0,21
6	Укргазвидобуток	0,3	0,62	0,12
7	УкрЕСКО	0,81	1,15	0,25
8	Агронафтотехсервіс	0,66	1,05	0,15
9	Енергоресурси	0,73	0,94	0,28
10	ВАТ "Чорноморгазпромбуд"	0,55	0,65	0,19
11	ВАТ "Нафтогазтехніка"	0,78	0,83	0,24
12	ВАТ "Київспецкомплектгаз"	0,7	0,64	0,15
13	Укрнафтодобування	0,78	1,4	0,22

Групування 13-ти підприємств проведено за трьома показниками – коефіцієнт автономії, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт оборотності активів за допомогою програми STATISTICA.

Для класифікації підприємств за допомогою кластерного аналізу був запропонований метод k-середніх з використанням евклідової метрики.

За результатами кластерного аналізу були отримані три групи (табл. 2): до першого кластера (№ 2) увійшли підприємства, що мають високий рівень значення фінансових показників; другий кластер (№ 1) утворили підприємства із середнім значенням показників; третій кластер (№ 3) – це підприємства з низькими показниками фінансової стану.

Таблиця 2

Результати кластерного аналізу

№ кластера	Кількість підприємств кластера	Підприємства, що увійшли до кластера	Значення кластера
1	6	Нафтогаз України, УкрЕСКО, Агронафтотехсервіс, Еноргоресурси, Нафтогазтехніка, Укрнафтодобування	Підприємства середнього рівня стабільності
2	1	Чорноморнафтогаз	Фінансово стабільні підприємства
3	6	Шебелинкагазвидобування, Укрспецтрансгаз, Турбогаз, Укргазвидобуток, Чорноморгазпромбуд, Київспецкомплектгаз	Підприємства з низьким рівнем стабільності

Таким чином, за допомогою кластерного аналізу ми отримали 3 групи підприємств, які відрізняються за показниками фінансового стану.

До кластера з високими показниками фінансового стану (№ 2) увійшло лише одне підприємство – Чорноморнафтогаз. Це підприємство відрізняється від інших досить високим значенням коефіцієнта автономії (0,7) та коефіцієнта поточної ліквідності (2,28). Тобто дане підприємство характеризується великою часткою активів у загальній величині всіх активів та покриттям зобов'язань за рахунок тільки власних коштів, а саме: фінансування діяльності підприємства здійснюється не менше, ніж на 70 % з власних джерел. Високе значення коефіцієнта поточної ліквідності дає змогу стверджувати, що підприємство розраховується з поточними зобов'язаннями лише за рахунок поточних активів, без створення заборгованостей. Низьке значення оборотності активів властиве усім підприємствам даної галузі та характеризує низьку швидкість обороту сукупного капіталу або малу величину грошових одиниць реалізованої продукції, яка припадає на одну грошову одиницю активів.

Підприємства кластера № 1 (Нафтогаз України, УкрЕСКО, Агронафтотехсервіс, Еноргоресурси, Нафтогазтехніка, Укрнафтодобування) характеризуються більш-менш задовільними показниками і займають середню позицію між кластером підприємств-лідерів (кластер № 2) та підприємств з незадовільним фінансовим станом (кластер № 3).

Графічну інтерпретація отриманих результатів кластерного аналізу наведено на рисунку.

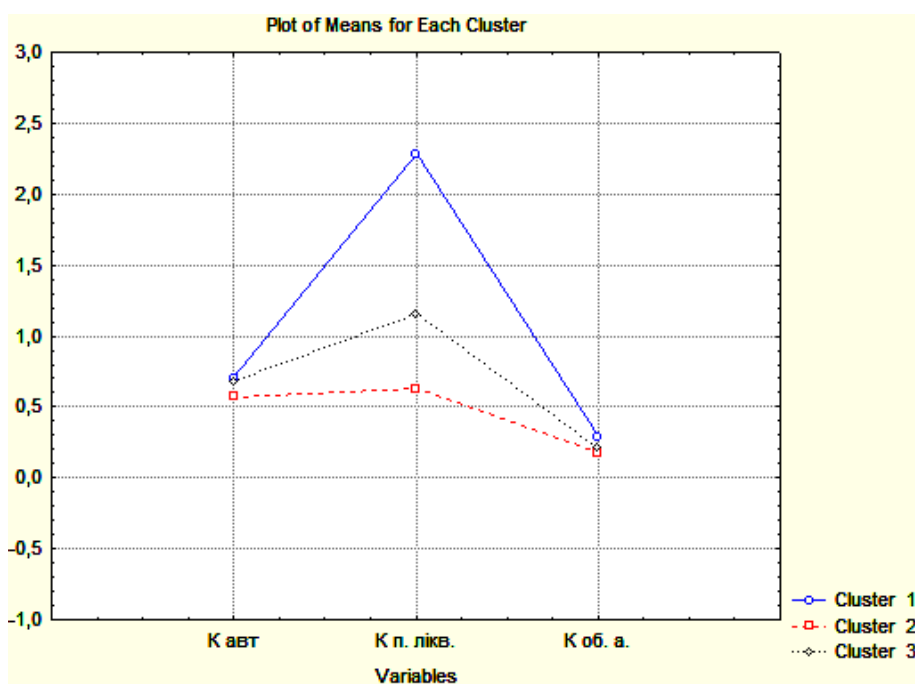


Рис. Графік середніх для кожного кластера



У свою чергу, підприємства кластера № 3 (Укрспецтрансгаз, Турбогаз, Шебелинкагазвидобування, Укргазвидобуток, Чорноморгазпромбуд, Київспецкомплектгаз) характеризуються низькими показниками фінансового стану. Про це свідчить і область нормативних значень, у яку жодне підприємство з цього кластера не попадає. Тобто у цих підприємств виникають проблеми з платоспроможністю перед кредиторами та мала сума власних активів для здійснення поточної фінансової діяльності.

Отже, проведений кластерний аналіз дав змогу виявити основних лідерів та аутсайдерів газопромислового комплексу України, сприяв спрощенню проведення заходів щодо аналізу та діагностування стану підприємств-конкурентів іншими багатовитратними методами аналізу.

Також, використання кластерного аналізу є основою для подальшого проведення SWOT-аналізу з метою виявлення переваг та недоліків кожного кластера підприємств окремо.

За результатами проведених розрахунків було отримано 3 групи підприємств за показниками фінансового стану: коефіцієнта автономії, поточної ліквідності та оборотності активів. І взагалі, кластерний аналіз є універсальним економіко-математичним методом і в економіці його можна використовувати, ґрунтуючись на множині ознак, у складі яких можуть бути такі показники, як розмір підприємства (чисельність працюючих), знос основних фондів, орієнтація підприємства на виготовлення чи реалізацію продукції на зовнішньому та/або внутрішньому ринках, наявність міжнародних сертифікатів якості (ISO), виявлення потенційних конкурентів, аналіз зарубіжного досвіду, проведення моніторингу проектно-законодавчої бази. Це дає змогу отримати кластери – однорідні групи підприємств, кожні з яких тими чи іншими характеристиками відрізняються від представників другого кластера.

Цілі використання та впровадження кластерного аналізу можуть бути також дуже різноманітними: від виявлення потенційних конкурентів до впровадження маркетингової стратегії. На думку автора, у даному випадку кластерний аналіз виконує роль індикатора. Тобто перехід підприємства з кластера підприємств-лідерів до менш стабільного кластера сигналізує керівництву про занепад фінансової діяльності або загрози появи кризових явищ. Упровадження використання кластерного аналізу в службі контролінгу або фінансовому відділі дозволить запобігати кризовим явищам на ранніх стадіях та завчасно приймати ефективні управлінські рішення.

За результатами проведеного аналізу спеціальної літератури з питань узагальнення досвіду використання методів кластерного аналізу у виконанні практичних завдань в економічній сфері діяльності підприємств можна зазначити, що:

а) кластерний аналіз як ефективний спосіб класифікації об'єктів за їх ознаками добре зарекомендував себе в усіх сферах суспільної діяльності;

б) доцільно дотримуватися певної послідовності у проведенні кластерного аналізу, яка містить такі етапи, як: відбір вибірки для кластерного аналізу (наприклад, перелік товарів під час сегментування ринку за параметрами продукції або вибіркова сукупність споживачів під час сегментування ринку за споживачами); визначення множини критеріїв (ознак), за якими проводиться кластеризація (сукупність кількісних, рангових або якісних змінних, яка найкраще відображає подібності); визначення відстані та міри подібності, до якої зараховують коефіцієнт кореляції, міру відстані (відстань Махаланобіса, звичайна Евклідова відстань, "зважена" Евклідова відстань, Хеммінгова відстань);

в) відкривається реальна можливість застосування сучасних методів кластерного аналізу не тільки для виявлення проблемних ситуацій, але й для оцінювання ефективності функціональних сфер діяльності промислових підприємств, що забезпечить синергетичність очікуваних результатів.

Наук. керівн. Порожняк О. О.

Література: 1. Гаркавенко С. С. Маркетинг [Текст] : підручник для вузів / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 712 с. 2. Лавренко А. С. Кластеризация в задачах ассортиментного планирования в торговых сетях [Электронный ресурс] / А. С. Лавренко // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – № 5 (29). – Режим доступа : <http://uecs.mcnir.ru>. 3. Воронин А. В. Использование кластерного анализа для выбора локальных стратегий [Текст] [Электронный ресурс] / А. В. Воронин // Проблемы и перспективы управления экономикой и маркетингом в организации. – 2001. – № 1. – Режим доступа : <http://perspectives.utmn.ru/No1/text02.shtml>. 4. Коваленко А. В. Кластерный анализ финансово-экономического состояния предприятий строительной отрасли [Электронный ресурс] / А. В. Коваленко, М. Х. Ургенов, Л. Н. Заикина // Научный журнал КубГАУ. – 2010. – № 60(06). – Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/2010/06/pdf/37.pdf>. 5. Кластери у Карпатах [Електронний ресурс] // Галицький кореспондент. – 2011. – № 41(320). – Режим доступу : www.gk-press.if.ua/node/3357. 6. Квита Г. М. Кластерний аналіз в дослідженні мотиваційної структури персоналу підприємства [Електронний ресурс] / Г. М. Квита // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3(93). – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/APE/2009_3/226-230.pdf. 7. Волкова Н. А. Кластерний аналіз результатів соціологічного опитування працівників підприємства [Електронний ресурс] / Н. А. Волкова. – Режим доступу : <http://ieeet.usur.ru/nauka/cluster.pdf>. 8. Попова Л. М. Методичний підхід до оцінки розподілу пріоритетів сфер діяльності з метою ефективного проведення диверсифікації діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Л. М. Попова. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Aprer/2009_5_1/36.pdf.

Магістр 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ

Анотація. Висвітлено методику застосування таких інструментів для управління реалізацією стратегії, як "дерево цілей" та стратегічна карта, що дозволяє ефективно реалізувати стратегію підвищення ефективності управління оборотним капіталом і сприяє подальшому успішному довгостроковому розвитку підприємства.

Анотация. Освещена методика применения таких инструментов для управления реализацией стратегии, как "дерево целей" и стратегическая карта, позволяющая реализовать стратегию повышения эффективности управления оборотным капиталом и способствующая дальнейшему успешному долгосрочному развитию предприятия.

Annotation. The technique of using for managing the implementation of the strategy such tools, as a "tree of goals" and the strategic map which allows to create a strategy of raising the efficiency of working capital management and contributing to the further development of the successful long-term business is exposed.

Ключові слова: стратегічна карта, збалансована система показників, "дерево цілей", управління оборотним капіталом, підвищення ефективності.

У сучасних умовах глобалізації ринків та швидкої зміни споживчих переваг для довгострокового розвитку підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності особливе значення набуває управління стратегічним розвитком.

Тому актуальною проблемою сучасних підприємств є пошук інструментів, які дозволяють ефективно реалізувати стратегію та сприяють подальшому успішному розвитку.

Об'єктом даної роботи є процес підвищення ефективності управління оборотним капіталом.

Предметом – методи та інструменти щодо підвищення ефективності управління оборотним капіталом.

Одними з найбільш ефективних інструментів управління реалізацією стратегії є "дерево цілей" та стратегічна карта BSC. Тому дослідження методики застосування цих інструментів є доцільним та актуальним у сучасних ринкових умовах.

"Дерево цілей" — це наочне графічне зображення підпорядкованості та взаємозв'язку цілей, що демонструє розподіл загальної (генеральної) мети або місії на підцілі, завдання та окремі дії [1, с. 354]. Його можна визначити як "цільовий каркас" організації, явища чи діяльності [1, с. 355].

Для досягнення генеральної мети – підвищення ефективності системи управління оборотним капіталом – потрібно довести її зміст до кожного рівня системи управління та виконавця на підприємстві, визначити внесок кожного з працівників у стратегічний успіх підприємства взагалі. Це можна забезпечити за допомогою декомпозиції цілей та завдань, тобто побудовою "дерева цілей", яке зазначено на рис. 1, де встановлюються конкретні, кількісно визначені завдання, для підвищення ефективності управління оборотним капіталом.

Другий інструмент ефективного управління оборотним капіталом є стратегічна карта, яка дозволяє трансформувати стратегію та стратегічні цілі підприємства у реальні дії, необхідні для їх виконання, а також забезпечує контроль за траєкторією руху підприємства у напрямі досягнення стратегічних цілей [2, с. 90].

З метою виживання та ефективного функціонування в сучасних конкурентних умовах вітчизняні підприємства на протигагу короткостроковому отриманню конкурентних переваг мають концентрувати увагу на перспективному стратегічному розвитку, що забезпечує стабільність та прибутковість бізнесу в майбутньому. Для цього підприємствам необхідно мінімізувати розрив між стратегічною та оперативною діяльністю та підвищити ефективність використання ресурсів, спрямувавши їх на досягнення стратегічних пріоритетів. Усі ці заходи, що сприяють стратегічному розвитку підприємства, дозволяють реалізувати інструмент стратегічних карт BSC, одна з яких наведена на рис. 2.

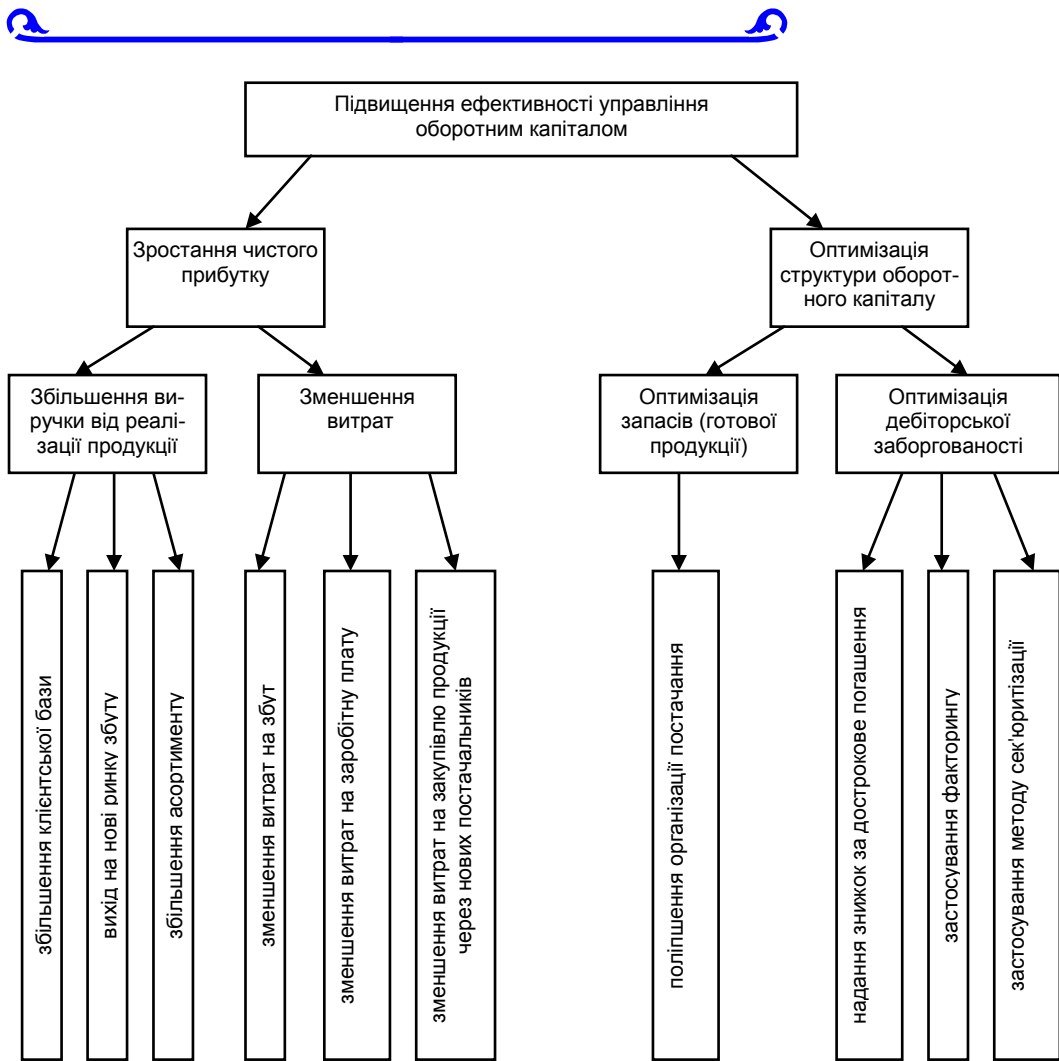


Рис. 1. "Дерево цілей"

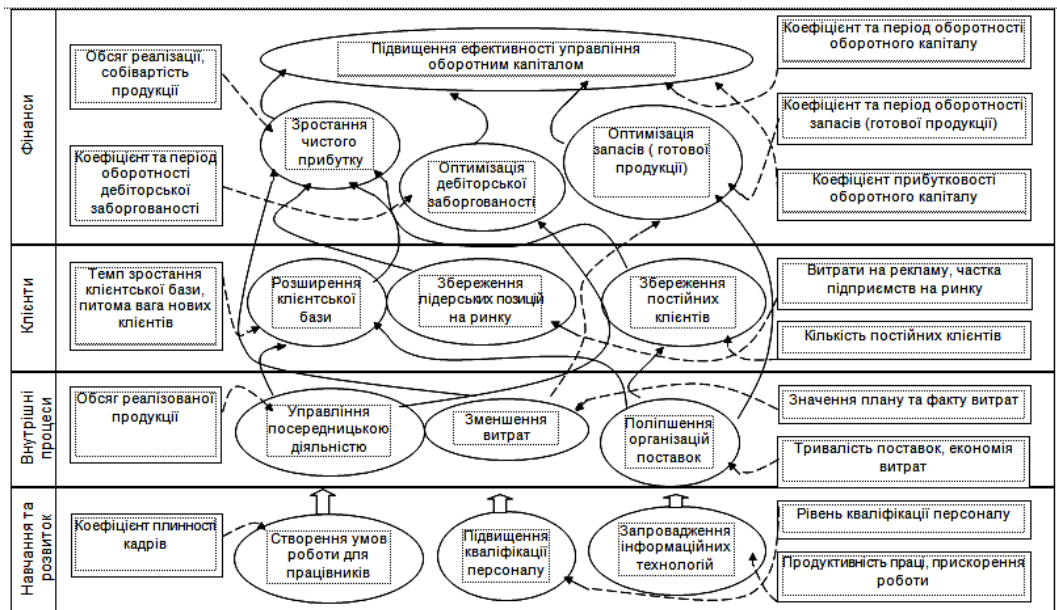


Рис. 2. Стратегічна карта підвищення ефективності управління оборотним капіталом

Терміном "стратегічна карта" Р. Каплан і Д. Нортон запропонували називати причинно-наслідкові зв'язки між окремими елементами стратегії організації. Причинно-наслідкові ланцюжки графічно відображають логіку стратегії: як реалізація однієї стратегічної мети буде сприяти досягненню інших стратегічних цілей у збалансованій системі цілей. Ідентифікація й відображення стратегічних взаємозв'язків між окремими цілями – найважливіші елементи збалансованої системи показників [3, с. 46]. За допомогою використання цього інструменту до кожного співробітника доводиться інформація про те, як його індивідуальні цілі, проекти та досягнення сприяють реалізації загальної стратегії та успішному розвитку.

Згідно з Р. Капланом і Д. Нортоном, стратегічна карта BSC розглядається в чотирьох взаємопов'язаних головних складових: фінансовій, клієнтській, внутрішній й складовій навчання й розвитку [3, с. 49].

Отже, на першому рівні стратегічної карти BSC, наведеної на рис. 2, розташовується проєкція фінансів підприємства, яка охоплює стратегії збільшення чистого прибутку, оптимізації дебіторської заборгованості, оптимізації готової продукції.

На другому рівні розташовується проєкція клієнтів, яка відображає, як підприємство прагне виглядати в очах клієнтів. У даному випадку проєкція клієнтів охоплює стратегії розширення клієнтської бази, збереження лідерських позицій на ринку та збереження постійних клієнтів.

На третьому рівні розташовується проєкція внутрішніх бізнес-процесів, яка визначає ключові внутрішні процеси, в яких підприємство повинне перевершити підприємства-конкурентів. Проєкція охоплює стратегії управління посередницькою діяльністю, поліпшення організації поставок, зменшення витрат.

Останній рівень займає проєкція навчання та розвиток, яка визначає основні елементи культури, технології і навичок, які є важливими для підприємства.

Проєкція охоплює стратегії підвищення кваліфікації персоналу, створення благоприємних умов роботи для працівників, запровадження інформаційних технологій.

Таким чином, використання таких інструментів, як "дерево цілей" та стратегічна карта, дозволить ефективно реалізувати стратегію підвищення ефективності управління оборотним капіталом, а також за допомогою використання цих інструментів до кожного співробітника доводиться інформація про те, як його індивідуальні цілі, проекти та досягнення сприяють реалізації загальної стратегії та успішному розвитку.

Наук. керівн. Кузенко Т. Б.

Література: 1. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с. 2. Лісова Н. О. Стратегічна карта BSC: теорія та практика / Н. О. Лісова, Г. С. Свірська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 90–94. 3. Сталінська О. В. Управління стратегічним розвитком підприємства на основі використання моделі стратегічних карт / О. В. Сталінська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 46–50. 4. Гусєва О. Ю. Стратегія управління обіговим капіталом торговельних підприємств / О. Ю. Гусєва. – Донецьк : Знання, 2004. – 219 с. 5. Зборовська О. М. Управління обіговим капіталом промислових підприємств / О. М. Зборовська. – Маріуполь : Діалог, 2006. – 19 с.

УДК 336.64

Кузенко О. Л.

Магістр 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

Анотація. Висвітлено концептуальні основи вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальника з метою підвищення рівня фінансової безпеки банку. Визначено основні групи ризику по позичальнику з метою оптимізації управління фінансовою безпекою банку.

© Кузенко О. Л., 2012



Аннотация. Освещены концептуальные основы совершенствования методики оценки кредитоспособности заемщика с целью повышения уровня финансовой безопасности банка. Определены основные группы риска среди заемщиков с целью оптимизации управления финансовой безопасностью банка.

Annotation. The conceptual basis of improving the methodology for assessing the creditworthiness of the borrower in order to improve the financial security of a bank is exposed. The main risk groups of the borrowers are identified in order to optimize the management of the bank's financial security.

Ключові слова: фінансова безпека, кредитоспроможність позичальника, оцінка кредитоспроможності, групи ризику позичальника, управління фінансовою безпекою.

З розвитком ринкових умов в Україні дедалі важливішу роль в економіці країни відіграють не державні структури, а саме акціонерні та комерційні банки. Однією з важливих умов забезпечення стійкого розвитку банку, формування високих кінцевих результатів його фінансової діяльності є наявність ефективної системи його фінансової безпеки, змістом якої виступає розробка і реалізація комплексу заходів щодо захисту його фінансових інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Загрози фінансовим інтересам банку на всіх етапах його розвитку є об'єктивним, постійно діючим чинником, і тому вимагають серйозної уваги і врахування з боку банківських менеджерів. В умовах економіки перехідного періоду, високої мінливості чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ функціонування банків, що характеризується здійсненням агресивної фінансової політики багатьма учасниками його фінансових відносин, актуальність формування системи фінансової безпеки банку істотно зростає. Оскільки українські банки змушені працювати в умовах підвищеного ризику, тому вони частіше, ніж їх закордонні колеги, бувають у кризових ситуаціях, приклади яких не зникають зі сторінок періодики. На рівень фінансової безпеки банку істотно впливають ризики, які пов'язані з кредитною діяльністю банку, що й обумовило актуальність обраної теми.

Вивченню фінансової безпеки держави, банків, впливу на її рівень різноманітних ризиків приділяють увагу такі вітчизняні вчені, як: Барановський О. І., Бланк І. О., Варналій З. С., Горячева К. С., Єліфанов А. О., Ермошенко М. М., Загорельська Т. Ю., Мартинюк В. П., Пластун О. Л., Терещенко О. О. та багато інших, а також російські й зарубіжні вчені, такі, як: Е. Альтман, Дж. Аргенті, Ковальов В. В., Савчук В. П., Р. Таффлер та ін. Проте, незважаючи на вагомий внесок цих науковців у вирішення проблем забезпечення фінансової безпеки на різних рівнях економіки, існує необхідність подальшого розвитку теоретичної та практичної бази з даної проблематики [1 – 4].

Метою даної статті є підвищення рівня фінансової безпеки банку за рахунок удосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальника банку.

Вирішуючи питання про доцільність надання кредиту підприємствам, ПАТ "Правекс-банк" виробляє оцінку ризику кожної організації, що подала заявку на отримання кредиту.

У ПАТ "Правекс-банк" оцінка ступеня ризику по позичальнику здійснюється за такою схемою:

1. Оцінка фінансового стану підприємства.
2. Оцінка якості забезпечення.
3. Оцінка оборотів клієнта.
4. Аналіз кредитної історії підприємства.

Кожному елементу з цієї групи привласнюється ваговий коефіцієнт. Розрахунок підсумкового показника виробляється за допомогою експертних оцінок. Наведемо таблиці показників, що розраховуються, використовуваних експертних оцінок і вагових коефіцієнтів груп.

1. Фінансовий стан (вага групи – 0,25). У процесі аналізу фінансового стану підприємства банком розраховуються показники, подані в табл. 1.

Оцінка фінансового стану (ОФС) розраховується за формулою:

$$\text{ОФС} = \text{Б} \times \text{П} \times \text{В}, \quad (1)$$

де Б – кількість балів;
 П – вага показника;
 В – вага групи.

Таблиця 1

Показники оцінки фінансового стану підприємства

Найменування коефіцієнта	Розшифровка коефіцієнта	Значення	Кількість балів	Вага показника
1	2	3	4	5
Коефіцієнт рентабельності обороту від основної діяльності	Відношення прибутку від реалізації за останній квартал до суми виручки від реалізації за останній квартал	понад 2	100	0,12
		0,15 – 0,2	75	
		0,1 – 0,15	50	
		0 – 0,1	30	
		менше 0	10	

1	2	3	4	5
Коефіцієнт поточної ліквідності	Відношення суми грошових коштів, дебіторської заборгованості і короткострокових фінансових вкладень до короткострокових зобов'язань	понад 1	100	0,1
		0,75 – 1	75	
		0,5 – 0,75	50	
		менше 0,5	25	
Коефіцієнт покриття	Відношення суми оборотних активів за мінусом дебіторської заборгованості з терміном погашення більш ніж через 12 місяців до суми короткострокових зобов'язань	понад 1,75	100	0,13
		1,5 – 1,75	75	
		1,2 – 1,5	50	
		менше 1,2	25	
Коефіцієнт незалежності	Відношення суми власного капіталу до підсумку балансу	понад 0,6	100	0,1
		0,3 – 0,6	60	
		менше 0,3	30	

2. Оцінка якості забезпечення (вага групи – 0,25).

Визначення оцінки якості забезпечення (ОЯЗ) ведеться за такою формулою:

$$\text{ОЯЗ} = P \times (1 - D) / \text{До}, \quad (2)$$

де P – ринкова вартість забезпечення (сума поручительства, гарантії);

D – заставний дисконт;

До – сума основного боргу за кредитом.

При значенні показника рівному:

більше 1,5 бальна оцінка складе 100 балів;

1 – 1,5 бальна оцінка складе 50 балів;

менше 1 – 25 балів.

3. Оцінка оборотів клієнта (вага групи – 0,3).

У даному розділі розраховується такий показник:

$$\text{Достатність оборотів} = \text{обороти} / \text{кредит}. \quad (3)$$

Розподіл балів залежно від кількості оборотів надано в табл. 2.

Таблиця 2

Розподіл балів залежно від кількості оборотів

Кількість оборотів	Кількість балів
більше 3	100
1,5 – 3	90
1 – 1,5	70
0,6 – 1	55
0,3 – 0,6	30
0,01 – 0,3	10
0	0

4. Аналіз кредитної історії підприємства (вага групи – 0,1).

Якщо у клієнта немає поточної простроченої заборгованості, то за кожен попередній кредитний продукт без прострочення виплати відсотків і основного боргу клієнт одержує 10 балів, які помножуються на вагу групи.

ПАТ "Правекс-банк" виділяє такі групи ризику залежно від підсумкової бальної оцінки (табл. 3):

Таблиця 3

Залежність групи ризику від підсумкової бальної оцінки

Кількість балів	Група ризику
Понад 45	1
30 – 45	2
15 – 30	3
Менше 15	4



Необхідно відзначити, що визначення групи ризику по підприємствах у ПАТ "Правекс-банк" необхідне для виявлення тих з них, яким не слід видавати кредити у зв'язку з високою вірогідністю їх непогашення. До таких підприємств відносяться організації, що увійшли до четвертої групи ризику.

Процентна ставка ж встановлюється залежно від показника достатності оборотів.

Розглянемо схему оцінки ризику по підприємству ТОВ "БЕСК".

У ПАТ "Правекс-банк" звернулося підприємство ТОВ "БЕСК" із заявкою на надання кредиту в розмірі 300 000 грн.

ТОВ "БЕСК" є офіційним дистриб'ютором фірми Rouhde (Німеччина), що випускає устаткування радіозв'язку. У зв'язку з тим, що товариство здійснює прямі поставки від безпосередніх виробників устаткування зв'язку, "БЕСК" має широку мережу оптових покупців в Україні. Найбільша питома вага діяльності товариства – це імпорт радіоустаткування і далі оптовий продаж по регіонах України через дилерів і самостійно.

Другий напрям діяльності ТОВ "БЕСК" – це сервісний центр, який надає клієнтам послуги з ремонту (як гарантійного, так і післягарантійного), діагностики і настройки радіоустаткування.

Кредит необхідний підприємству для розширення асортименту пропонованих товарів і послуг.

ТОВ "БЕСК" має в ПАТ "Правекс-банк" свій розрахунковий рахунок, але послугами кредитування в даному банку раніше не користувалося.

Місячний оборот підприємства на розрахунковому рахунку складає 3 752 762 грн. Одержавши необхідні документи від ТОВ "БЕСК" (Баланс і Звіт про фінансові результати), банк приступив до оцінки кредитоспроможності підприємства.

5. Фінансовий стан ТОВ "БЕСК".

Показники фінансового стану розглянутого вище підприємства розраховувалися за даними Балансу і Звіту про фінансові результати. Результати наведені в табл. 4.

Таблиця 4

Показники фінансового стану ТОВ "БЕСК"

Найменування коефіцієнта	Значення	Кількість балів	Вага показника	Вага групи	Сума балів з урахуванням ваги
Коефіцієнт рентабельності обороту від основної діяльності	0,116	50	0,12	0,26	1,5
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,940	75	0,1	0,25	1,875
Коефіцієнт покриття	1,030	25	0,13	0,25	0,8125
Коефіцієнт незалежності	0,056	30	0,1	0,25	0,75
Усього					4,94

6. Оцінка якості забезпечення.

Як забезпечення поворотності кредиту ТОВ "БЕСК" пропонує заставу нерухомого майна – одного з офісів, що є в його розпорядженні. Незалежний оцінювач визначив ринкову вартість даного об'єкта в 600 000 грн.

У ПАТ "Правекс-банк" прийнято, що при заставі нерухомого майна заставний дисконт складає 30 %.

Оцінка якості забезпечення складе $600\ 000 \times (1-0,3) / 300\ 000 = 1,4$.

Таким чином, у даній групі ТОВ "БЕСК" одержує 50 балів. Підсумкова оцінка ж за якістю забезпечення складе $50 \times 0,25 = 12,5$ бала.

7. Оцінка оборотів підприємства ТОВ "БЕСК".

Достатність оборотів = $(3\ 752\ 762 / 300\ 000) = 12,51$.

Оцінка по даній категорії складе – $100\ \text{балів} \times 0,5 \times 0,3 = 15$ балів.

8. Аналіз кредитної історії.

Оскільки кредитів ТОВ "БЕСК" у ПАТ "Правекс-банк" раніше не брало, то кількість балів у розділі кредитної історії буде рівна 0.

Сума всіх балів по підприємству ТОВ "БЕСК" складе 32,44.

Отже, дану організацію можна віднести до 2-ї групи ризику. ПАТ "Правекс-банк" зацікавлений у роботі з даним підприємством, оскільки воно має економічні передумови для повернення кредиту і працює у сфері торгівлі, що є одним з найпривабливіших сегментів кредитування для банку. Забезпечення, пропоноване ТОВ "БЕСК", є достатньо надійним. Місячний оборот у банку перевищує суму кредиту більш ніж у 3 рази, а значить, за договором кредиту з підприємством ТОВ "БЕСК" буде встановлена мінімальна процентна ставка для стандартного кредиту у розмірі 24 % річних. Термін повернення кредиту буде встановлений, як і для всіх підприємств торгівлі, до 24 місяців.

Розглянувши схему оцінки ризику по позичальнику і чинники, що впливають на формування процентної ставки за кредитом, можна надати такі рекомендації ПАТ "Правекс-банк":

1. Ввести додаткові коефіцієнти оцінки фінансового стану позичальника.

2. Враховувати привабливість забезпечення кредиту при оцінці якості забезпечення.

3. Розраховувати процентну ставку за кредитом, враховуючи не тільки місячний оборот по розрахунковому рахунку в банку, але й групу ризику по підприємству в цілому.

Як додаткові коефіцієнти для оцінки фінансового стану підприємства можна запропонувати такі: коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (у днях); коефіцієнт достатності грошових коштів. Розшифровку коефіцієнтів, пропонувану вагу коефіцієнтів, можливі значення і кількість балів по них наведено в табл. 5. Запропоновані коефіцієнти допоможуть банку більш повно і точно оцінювати фінансовий стан позичальників.

Таблиця 5

Додаткові коефіцієнти для оцінки фінансового стану підприємства

Найменування коефіцієнта	Розшифровка коефіцієнта	Значення	Кількість балів	Вага показника
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (у днях)	Відношення середньої за аналізований період величини дебіторської заборгованості строком погашення до року за мінусом заборгованості по внесках у статутний капітал і приблизної величини ПДВ, помноженої на тривалість аналізованого періоду (у днях) до виручки від реалізації за аналізований період	Менше 40	100	0,1
		40 – 60	75	
		60 – 90	50	
		Понад 90	25	
Коефіцієнт достатності грошових коштів	Відношення можливого припливу грошових коштів протягом семи днів до їх можливого відпливу за даний період	Понад 1,5	100	0,1
		1 – 1,5	75	
		0,7 – 1,0	50	
		Менше 0,7	25	

Таким чином, у 1-му пункті схеми оцінки ризику по позичальнику розглядатимуться не 4 коефіцієнти, а 6.

При оцінці якості забезпечення ПАТ "Правекс-банк" слід враховувати не тільки ступінь покриття забезпеченням суми кредиту, але і його надійність і привабливість для банку. Наприклад, банками Німеччини використовується трибальна оцінка ефективності форм забезпечення зворотності кредиту (табл. 6).

Таблиця 6

Оцінка ефективності форм забезпечення зворотності кредиту

Форма забезпечення зворотності кредиту	Передумови використання	Переваги	Недоліки	Рейтинг якості в балах	Максимальна сума кредиту в % до суми забезпечення
1	2	3	4	5	6
Іпотека	Нотаріальне посвідчення	Стабільність ціни	Високі витрати за нотаріальне посвідчення	3	60 – 80 %
		Неодноразове використання			
	Внесення в поземельну книгу	Простота контролю за збереженням	Трудність оцінки	3	60 – 80 %
		Можливість використання заставником			
Застава внесків, що знаходяться в банку, який надав кредит	Договір про заставу	Низькі витрати	Можуть бути проблеми, пов'язані з податковим правом	3	100 %
	Ощадна книжка може бути здана в банк на зберігання	Високоліквідне забезпечення			
Поручительство (гарантія)	Письмовий договір про поручительство	Низькі витрати	Можуть бути проблеми при перевірці кредитоспроможності поручителя (гаранта)	2	Залежно від кредитоспроможності гаранта
	Письмова гарантія	Участь другої особи			
		Швидке використання			

1	2	3	4	5	6
Застава цінних паперів	Договір про заставу	Низькі витрати	Може бути різке падіння ринкової ціни	2	Акції – 50 – 60 %, цінні папери, що приносять твердий відсоток – 70 – 80 %
	Передача цінних паперів на зберігання	Зручність контролю за змінами ціни (при котируванні на біржі)			
		Швидка реалізація			
Поступка вимог з поставки товарів або надання послуг	Договір про цесію	Низькі витрати	Інтенсивність контролю	1	20 – 40 %
	Передача копії рахунків або списку дебіторів	При відкритій цесії – швидке використання	Проблеми, пов'язані з податковим правом		
			Особливий ризик тихої цесії		
Передача права власності	Договір про передачу права власності	Низькі витрати	Проблеми оцінки	1	20 – 50 %
		У разі високої ліквідності – швидка реалізація	Проблема контролю		
			Використовування звертання в суд		

У даному випадку, можна запропонувати використовувати даний рейтинг форм забезпечення в схемі оцінки ризику позичальника. Отже, розглянемо, як буде проводиться оцінка якості забезпечення з урахуванням табл. 6.

Вага групи за оцінкою якості забезпечення залишиться 0,25.

Початкова формула:

$$P \times (1 - D) / K,$$

де P – ринкова вартість забезпечення (сума поручительства, гарантії);

D – заставний дисконт;

Do – сума основного боргу за кредитом.

Початкову формулу перетворимо таким чином:

$$H \times (P \times (1 - D) / K), \quad (4)$$

де H – надійність або привабливість форми забезпечення в балах.

При значенні показника рівному:

більше 4,5 бальна оцінка складе 100 балів;

3 – 4,5 бальна оцінка складе 75 балів;

2 – 3 бальна оцінка складе 50 балів;

1 – 2 бальна оцінка складе 25 балів;

менше 1 – 10 балів.

З введенням додаткових показників оцінки фінансового стану позичальника і зміною шкали оцінки якості забезпечення зміниться і підсумкова шкала балів для визначення ступеня ризику видачі кредиту.

Необхідно відзначити, що четверта група ризику, що виділяється ПАТ "Правекс-банк", неоднорідна, тому має сенс виділяти не чотири групи ризику, а п'ять. До четвертої групи ризику можна віднести підприємства, які тимчасово знаходяться в складному становищі, підприємства ж п'ятої групи вже близькі до банкрутства (табл. 7).

Таблиця 7

Залежність групи ризику від кількості балів із введенням додаткових показників

Кількість балів	Група ризику
Понад 50	1
30 – 50	2
15 – 30	3
10 – 15	4
Менше 10	5

ПАТ "Правекс-банк" також можна порекомендувати встановлювати процентну ставку за кредитом залежно не тільки від місячного обороту по розрахунковому рахунку в банку, але враховуючи групу ризику, до якої належить підприємство.

Так, наприклад, ПАТ "Правекс-банк" при нарахуванні відсотків за кредит може використовувати схему, запропоновану американським фінансистом Т. Коуплендом (табл. 8).

Таблиця 8

Нарахування відсотків за Т. Коуплендом

Категорія ризику	Премія за ризик (у %)
Відсутність ризику (1-ша група)	0,00
Стандартний ризик (2-га група)	0,50
Особливий ризик (3-тя група)	1,50
Ризик вищий стандартного (4-та група)	2,50
Ризик, пов'язаний з сумнівним кредитом (5-та група)	5,00

Оскільки п'ята група ризику привласнюється некредитоспроможним підприємствам, ПАТ "Правекс-банк" не рекомендується видавати таким організаціям кредити.

Наук. керівн. Литовченко О. Ю.

Література: 1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга, 2004. – 776 с. 2. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності / М. І. Зубок. – К., 2002. – 256 с. 3. Крохмаль О. В. Оцінка фінансової стійкості на підставі визначення критеріїв динамічної стабільності діяльності банку / О. В. Крохмаль // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9(63). – С. 43–50. 4. Пернарівський О. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків / О. Пернарівський // Вісник НБУ. – 2004. – № 4. – С. 44–48.

УДК 005.311.6:658

Федорук Т. В.

Магістр 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВИХ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ЧИННИКАМИ ІНФЛЯЦІЇ

Анотація. Розглянуто приклад використання засобів когнітивного моделювання в аналізі причинно-наслідкових зв'язків між інфляцією та чинниками, що її викликають. Досліджено можливий сценарій поведінки системи, наведено рекомендації для досягнення заданого рівня інфляції.

Аннотация. Рассмотрен пример использования средств когнитивного моделирования в анализе причинно-следственных связей между инфляцией и вызывающими ее факторами. Исследован возможный сценарий поведения системы, приведены рекомендации для достижения заданного уровня инфляции.

Annotation. The example of using the cognitive modeling for the analysis of the cause-effect connections between inflation and its main factors was considered. The possible scenario of system behaviour was examined, recommendations concerning the achievement of the set level of inflation were given.

Ключові слова: інфляція, індекс споживчих цін, моделювання, когнітивна карта, когнітивна модель.

© Федорук Т. В., 2012



Метою функціонування держави є досягнення певного рівня добробуту населення, що знайде своє відображення у спокої та відсутності паніки в суспільстві. На це спрямована уся діяльність країни на макрорівні. Досягнення подібного стану неможливо відокремити від приведення економіки країни в стан макрорівноваги. На цьому етапі виникають проблеми, пов'язані з подоланням деяких явищ, що заважають стабілізації економіки країни на рівноважній траєкторії функціонування. Найбільш поширеними з таких явищ є інфляція, безробіття і циклічність. Слід зауважити, що якщо циклічність, на думку багатьох вчених, непереборна, а можливо лише подовжувати періоди розквіту і скорочувати періоди спаду, а безробіття як таке має місце незалежно від діяльності держави (фрикційна і/або структурна), то найгостріше стоїть питання про контроль інфляційних процесів, спробу прогнозувати їх розвиток, а також моделювати поведінку економічної системи в умовах інфляції. При аналізі взаємозалежностей між інфляцією та чинниками, що її викликають, доречним є використання деяких елементів теорії графів або її похідних, чільне місце серед подібних методів належить когнітивному моделюванню – досить молодому напрямку дослідження слабкоструктурованих систем.

Таким чином, метою роботи є використання засобів когнітивного моделювання для аналізу інфляційних процесів в економіці України. У зв'язку з цим виділимо такі завдання роботи: розгляд сутності інфляції, аналіз причинно-наслідкових зв'язків між інфляцією й іншими макроекономічними показниками, побудова когнітивної оцінки й аналізу інфляції, дослідження поведінки інфляційного процесу в майбутньому на основі побудованої когнітивної моделі. Об'єктом роботи є інфляція як джерело виникнення макроекономічної нестабільності. Предметом роботи є моделювання інфляційних процесів в Україні засобами когнітивного моделювання.

Інфляція (від лат. inflatio – здуття) – це підвищення загального рівня цін на товари і послуги [1; 2]. За наявності інфляції за одну і ту саму суму грошей пізніше можна буде купити менше товарів і послуг, ніж раніше. У цьому випадку говорять, що за останній час купівельна спроможність грошей знизилася, гроші втратили частину своєї реальної вартості. Інфляція вимірюється за допомогою індексу цін. Індекс цін визначає їх поточний рівень щодо базового періоду. Проте визначення інфляції як переповнення каналів грошового обігу паперовими грошима, що знецінюються, не можна вважати повним. Інфляція, хоча вона і проявляється у зростанні товарних цін, не може бути зведена лише до чисто грошового феномену. Це складне соціально-економічне явище, що породжується диспропорціями відтворення в різних сферах ринкового господарства. Інфляція є однією з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки у багатьох країнах світу.

Оскільки інфляція є надзвичайно складною системою, поведінку якої в цілому задає низка підсистем, доцільно використовувати такі засоби моделювання, що допомагають врахувати якомога більше можливих зв'язків між цими підсистемами. Для цього доречно використати когнітивне моделювання – напрям в економіко-математичному моделюванні, що дозволяє висувати обґрунтовані припущення з приводу розвитку системи, базуючись на зв'язках між елементами цієї системи. Побудова когнітивної моделі спирається, як правило, на створену раніше когнітивну карту – образ знайомого оточуючого середовища [3]. Математичною мовою когнітивна карта називається знаковим орієнтованим графом, у якому [3]:

1) вершини взаємооднозначно відповідають базисним чинникам ситуації, в термінах яких описуються процеси в ситуації. Безліч спочатку відібраних базисних факторів може бути верифіковано за допомогою технології data-mining, що дозволяє відкинути надлишкові чинники, слабо пов'язані з ядром базисних факторів;

2) визначаються безпосередні взаємозв'язки між чинниками шляхом розгляду причинно-наслідков ланцюгів, що описують поширення впливів одного чинника на інші. Вважається, що фактори, що входять в гілку "якщо" ланцюга "якщо, то", впливають на чинники наслідку "то" цього ланцюжка, причому цей вплив може бути таким, що або посилює (позитивним), або гальмівним (негативним), або змінного знака залежно від можливих додаткових умов.

Розглянемо когнітивну карту інфляційного процесу (рис. 1).

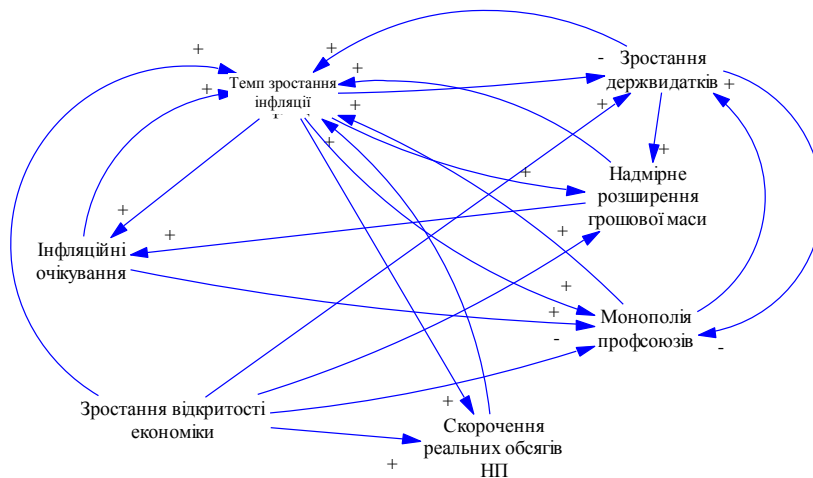


Рис. 1. Когнітивна карта інфляційного процесу

На цій карті вказано основні напрями встановлення залежностей між інфляцією та чинниками, що її викликають, наведено основні контури зворотного зв'язку, з яких можна впевнитись у то-

му, що інфляція має чітко виражену тенденцію до самовідтворення. Це видно, насамперед, через те, що в ряді контурів темп інфляції є впливаючим чинником на ті фактори, які, зрештою, призводять до власного його збільшення. Це означає, що інфляційний процес розвивається бурхливо і швидко, розкручуючи сам себе, отже, необхідно виділити ті фактори, що можуть стати важелями впливу на інфляційний процес.

З побудованою моделлю проведемо експеримент, щоб розробити заходи, що дозволять зупинити зростання інфляції в 2014 році (рис. 2 і 3).

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Темп зростання інфляції(А)	0,094	0,098495	-0,01313	0	-0,04677	-0,03137	-0,06051	-0,05341	-0,07062	-0,06615
Зростання держвидатків(Б)	0,039	0,201177	0,229483	0,197963	0,168145	0,153775	0,145618	0,137416	0,130771	0,125417
Надмірне зростання грошової маси(В)	0	0,051031	0,068439	0,012823	0,039245	-0,01592	-0,01598	-0,03196	-0,03289	-0,04224
Монополія профсоюзів(Г)	0	0,035393	0,094104	0,078606	0,07042	0,049112	0,047538	0,037938	0,036674	0,030371
Скорочення реальних обсягів НП(Д)	0,043	-0,0968	-0,09483	-0,14363	-0,13788	-0,15834	-0,1516	-0,16439	-0,16124	-0,16877
Зростання відкритості економік (Е)	0	0,053225	0,101535	0,067424	0,021405	-0,00361	-0,01745	-0,02888	-0,03921	-0,04712
Інфляційні очікування(Ж)	0	0,051868	0,069078	0,031936	0,032742	0,00352	0,003167	-0,01363	-0,01365	-0,02367

Рис. 2. Результати проведення експерименту з когнітивною моделлю

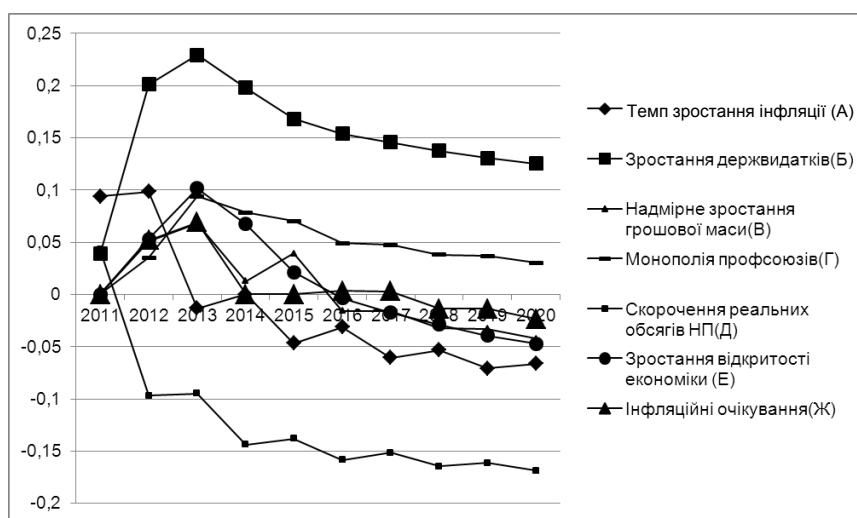


Рис. 3. Графік результатів експерименту

Бачимо, що задля того, щоб темп інфляції у 2014 році склав 0 %, у 2012 році необхідно збільшити державні видатки на 20,117 % і забезпечити зростання національного виробництва на рівні 9,68 % від обсягів 2011 року. Спостерігаємо, що при цьому темп інфляції кожен рік буде скорочуватися на 1 – 2 % за винятком 2014, 2016, 2018 і 2020 років. Пік зростання державних видатків, таким чином, припадає на 2013 рік, після чого почнеться процес їх поступового скорочення. Національне виробництво при цьому буде поступово зростати, тобто можна зробити висновок, що державні видатки будуть спрямовані на підтримку національного виробника. Подібна політика дозволить зупинити розширення грошової маси до 2015 року і згладити панічні настрої в суспільстві до 2017 року.

Наук. керівн. Клебанова Т. С.

Література: 1. Большой экономический словарь / под ред. Азрилян А. Н. – М. : Институт новой экономики, 2004. – 1376 с. 2. Инфляция [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Инфляция>. 3. Авдеева З. К. Когнитивное моделирование для решения задач управления слабоструктурированными системами (ситуациями) / Авдеева З. К., Коврига С. В., Макаренко Д. Н. – М. : Институт проблем управления РАН, 2007. – 13 с. 4. Самуэльсон П. Экономика [Электронный ресурс] / П. Самуэльсон. – Режим доступа : <http://bibliotekar.ru/biznes-64/index.htm>.

Зміст

Чайка О. А. Проблема вибору методу оцінки вибуття запасів та його вплив на фінансовий результат діяльності компанії за П(С)БО та МСФЗ.....	3
Онiщенко О. А. Управління витратами за центрами відповідальності.....	5
Шкунова А. В. Відмінності між вітчизняними та міжнародними підходами щодо обліку дебіторської заборгованості.....	7
Мальцева М. О. Роль обліку витрат в умовах посилення конкуренції.....	9
Лисенко В. С. Управління дебіторською заборгованістю підприємства.....	12
Липова Ю. А. Необхідність застосування збалансованої системи показників як основного інструменту оцінки фінансових результатів діяльності підприємств плодовоовочевої консервної галузі.....	14
Шалімова А. Ю. Управління дебіторською заборгованістю в умовах підвищеної конкуренції.....	18
Семаков О. О. Обґрунтування методики складання Звіту про рух грошових коштів підприємства.....	20
Овсієнко М. В. Розрахунок собівартості та зменшення витрат на виробництво нафтогазової продукції.....	23
Ліманова С. М. Організація та вдосконалення обліку розрахунків з персоналом щодо оплати праці.....	25
Чернобрывко И. Ю. Анализ современных подходов к оценке миграционных процессов.....	27
Голубцова Д. С. Моделювання системи рекламних комунікацій.....	29
Лисенко А. А. Моделі вибору цінової стратегії підприємства.....	32
Ісаєва Ю. В. Моделі оцінки привабливості туристичного ринку України.....	34
Мартынова Е. С. Модель формирования оптимального кредитного портфеля.....	37
Клеванный Д. А. Модель оценки угрозы банкротства предприятия с использованием метода деревьев классификаций.....	40
Баязитова И. А. Оценка уровня экономической безопасности железнодорожной отрасли.....	43

Артюшенко Д. С. Моделі антикризового управління та санації підприємства.....	45
Пімонова Г. В. Моделі оцінки кредитоспроможності позичальників комерційного банку	49
Коломиєц І. В. Модели оценки конкурентоспособности банка	52
Семенський М. В. Інформаційна модель оцінки економічної безпеки підприємства.....	54
Снурникова Е. А. Особенности моделирования поведения налогоплательщика.....	56
Тихомолова Е. А. Модели канонических корреляций в оценке взаимодействия индикаторов банкротства предприятия.....	59
Русанов В. И. Имитационная модель ремонтной службы локомотивного депо	61
Кочмала А. В. Моделі оцінки конкурентоспроможності підприємств	64
Жаворонков Н. П. Модель пошуку кандидатів на закриття вакансій за допомогою Інтернет-технологій.....	65
Росляк О. В. Проблеми моделювання банківської діяльності в умовах перехідної економіки	68
Хоменко М. І. Моделювання стійкого економічного розвитку в умовах екологічних та ресурсних обмежень	70
Катречка А. А. Применение методов дистанционного образования в изучении факторного анализа	71
Погребняк А. С. Выбор оптимального инвестиционного портфеля методами многомерного анализа.....	74
Фрастивец В. Т. Применение генетических алгоритмов для оптимизации параметров нейронных сетей	76
Лушникова К. О. Моделі аналізу тенденцій ринку нерухомості.....	80
Дубровна Н. С. Економічне значення ліквідності банку.....	82
Ковтун В. О. Ризик-менеджмент і його роль у забезпеченні фінансової стійкості банку.....	85
Петренко Я. О. Оцінка рівня конкурентоспроможності економіки України в сучасних умовах з урахуванням зарубіжного досвіду	87
Гриценко Р. Р. Визначення факторів впливу при нарахуванні штрафних санкцій та пені в процесі адміністрування податків.....	91
Сеніна А. О. Зарубіжний досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності.....	93



Неустроева А. Е. Податкове регулювання розвитку депресивних регіонів України.....	96
Пурей Є. Ю. Реформування спрощеної системи оподаткування як один із засобів вирішення проблеми зайнятості населення в Україні	99
Євдокієнко А. В. Шляхи вирішення проблемних питань управління місцевими бюджетами в сучасних умовах	102
Сербіна А. В. Роль та місце непрямих податків у податковій політиці держави.....	105
Корнієнко С. М. Вплив податкової політики на стимулювання інвестиційних процесів в Україні.....	108
Малишко І. А. Порівняльний аналіз методик розрахунку податкового навантаження на макрорівні.....	110
Тесленко Ю. О. Реалії застосування податкової соціальної пільги у зв'язку зі змінами в законодавстві	113
Зоріна Ю. О. Проблеми застосування спрощеної системи оподаткування з урахуванням змін податкового законодавства.....	115
Атаєв М. Н. Особенности Product Placement.....	118
Дмитриковська Н. О. Контроль за маркетинговою діяльністю підприємства в структурі управління маркетингом	120
Артюшенко Н. М. Перспективи розвитку Інтернет-маркетингу в Україні	123
Киба К. В. Організація облікової політики суб'єктами малого підприємництва	124
Свешнікова М. В. Особливості обліку факторингу як одного з видів кредитних операцій комерційного банку.....	126
Ковальова О. А. Визначення оптимальних методів обліку витрат діяльності агропідприємств	129
Онокієнко Д. О. Особливості обліку і звітності малих підприємств у контексті податкового законодавства України	132
Предко В. О. Моделювання процесу управління кредитними ризиками.....	134
Головченко А. В. Оптимізація депозитної політики комерційних банків.....	137
Дворцова Х. В. Особливості оподаткування інноваційних підприємств у сільському господарстві	139

Лазарева А. С. Вітчизняні та зарубіжні підходи до визначення фінансових результатів підприємства.....	140
Чуприна В. Ю. Проблеми обліку фінансових результатів та їх подолання.....	142
Колісник В. Ю. Зіставлення міжнародних та вітчизняних принципів складання фінансової звітності.....	144
Николюкіна Е. Е., Фольмер В. В. Введение Международных стандартов финансовой отчетности в Украине.....	147
Бойко О. О. Розвиток малих підприємств на основі реінжинірингу бізнес-процесів.....	149
Різник І. В. Основні проблеми розрахунку резерву сумнівних боргів при визначенні дебіторської заборгованості.....	151
Шапошник Ю. О. Стратегічна карта як інструмент ефективного управління витратами підприємства.....	154
Бабич М. А. Застосування кластерного аналізу для оцінки промислових підприємств України за показниками фінансового стану.....	157
Ходжава К. Я. Стратегічні напрями підвищення ефективності управління оборотним капіталом.....	161
Кузенко О. Л. Удосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальника з метою підвищення рівня фінансової безпеки банку.....	163
Федорук Т. В. Когнітивне моделювання при дослідженні причинно-наслідкових зв'язків між чинниками інфляції.....	169