

УДК 057.471

JEL classification: M41, L66

Анатолій ГЕРАСИМОВИЧ, Інна ГЕРАСИМОВИЧ

«ГНУЧКІ» МЕТОДИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ІНСТРУМЕНТИ МОБІЛІЗАЦІЇ РЕЗЕРВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація

Вступ. Традиційний бухгалтерський облік, який ґрунтується лише на констатації фактів фінансово-господарської діяльності підприємства, не повною мірою і не завжди відображає його справжній потенціал, що дуже важливо в умовах динамічного ринкового середовища. Гнучка система бухгалтерського обліку своїми методами, визнаними у всьому світі, дає змогу розкрити внутрішній потенціал підприємства, і це виражається у зовсім новому стані статей балансу та показників фінансової звітності підприємства. Проблемі того, як саме використати можливості «гнучких» методів і способів бухгалтерського обліку активів (засобів) та пасивів (ресурсів) у практичній діяльності українських підприємств і присвячена ця стаття.

Мета. Метою статті є розкриття методичних засад використання «гнучких» методів бухгалтерського обліку як інструментів мобілізації резервного потенціалу підприємства. Для досягнення цієї мети використані такі методичні прийоми, як: історичний (для дослідження процесу еволюції обліково-економічної думки), наукової абстракції (для уточнення термінологічного апарату бухгалтерського інжинірингу), синтезу, індукції та дедукції (для обґрунтування доцільності рекомендованої методики), а також узагальнення (під час формування висновків).

Методи. Отримані результати представлено методикою використання «гнучких» методів бухгалтерського обліку як інструментів мобілізації використаного потенціалу і вибору найбільш ефективних у сегментах: основних засобів – на підставі оптимального методу амортизації; запасів товарно-матеріальних цінностей – через найбільш ощадливі ціни в момент їх вибуття; сумнівних дебіторів – створенням реальних резервів; кредиторів – шляхом диверсифікації в момент їх погашення; грошових коштів – реальним передбаченням розмірів їх надходжень з метою обчислення фінансових результатів підприємства.

Перспективи. Швидкі темпи нинішнього науково-технічного прориву, подальша глобалізація економіки, посилення конкуренції викликали необхідність у поглибленні об'єктів управління на бізнес-процеси виробничої і фінансової діяльності з метою пошуку резервів економії матеріальних, трудових та грошових ресурсів, що водночас сприяло створенню нового економічного механізму управління бізнес-процесами –

© Анатолій Герасимович, Інна Герасимович, 2019.

бухгалтерського інжинірингу, який за своєю суттю є одним із інструментів «гнучких» методів бухгалтерського обліку. Відповідно, перспективні дослідження доцільно спрямовувати на розширення способів і прийомів інформаційного забезпечення управління про використання ресурсів підприємства.

Ключові слова: *«гнучкі» методи бухгалтерського обліку, методи оптимізації, основні засоби, запаси товарно-матеріальних цінностей, дебітори, кредитори, витрати, доходи.*

Формул: 0, рис.: 0, табл.: 4, бібл.: 10.

Актуальність теми полягає не лише у важливості самої методики «гнучких» методів бухгалтерського обліку для виявлення прихованого потенціалу підприємства, а й у першості прийнятої проблеми в науковій літературі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема застосування «гнучких» методів та способів в бухгалтерському обліку у вітчизняній науковій літературі практично не висвітлена. Основною інформацією з цієї проблеми є праці таких видатних зарубіжних вчених як Майкл Армстронг [1] та Майкл Джеймсон [2], що і викликало необхідність в адаптації їх розробок щодо застосування у вітчизняній системі бухгалтерського обліку.

Найкраще сутність «гнучких» методів та способів бухгалтерського обліку визначив англійський науковець з обліку Майкл Джеймсон у своїй праці «Путівник по гнучкому обліку» (Лондон, 1948 р.): «Це – процес структурування операцій з метою одержання бажаних фінансових результатів, відмінних від процесу нейтрального постійного обліку операцій» [3].

Автор фундаментальної праці «Менеджмент: методи і прийоми» Майкл Армстронг характеризує її таким чином: «Гнучка система бухгалтерського обліку відповідає букві закону і нормам бухгалтерського обліку, але, без сумніву, протирічить їх духу. За суттю вона представляє собою процес використання норм, що допускаються цими нормами гнучкості й існуючих в цих нормах «щілин» для того, щоб фінансові звіти виглядали інакше і краще, ніж приписують ці самі правила» [1].

Згідно з побудовою балансу за економічним змістом груп активів і пасивів розглянемо застосування «гнучких» методів у вітчизняному бухгалтерському обліку у такій послідовності:

1. Основні активи (основні засоби та нематеріальні активи).
2. Поточні оборотні активи (запаси, дебітори, готівкові кошти).
3. Зобов'язання: поточні, довгострокові, позабалансові.
4. Доходи.
5. Витрати.

Мета статті. Метою статті є розкриття методичних засад використання «гнучких» методів бухгалтерського обліку як інструментів мобілізації резервного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Під «гнучкістю» обліку розуміємо процес структурування операцій з метою одержання бажаних (оптимально реальних) фінансових результатів, відмінних від процесу традиційного формально констатуючого обліку основних засобів, запасів, дебіторів, зобов'язань, доходів та витрат.

Використання «гнучких» методів щодо обліку основних засобів, насамперед стосується таких активів, термін корисної експлуатації яких виходить за встановлені або нормативні межі. Відповідно їх знос (амортизація) нараховується за весь період їх корисної експлуатації. Порядок бухгалтерського обліку основних засобів та нарахування амортизації регламентується «Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку» 7 «Основні засоби», затвердженим наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р. і зареєстрованим в Міністерстві юстиції України за № 288/4509 18.05.2000 р. та Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджених наказом Міністерства фінансів України №561 від 30 вересня 2003 р., з наступними змінами [4, 5]. За ним обсяги нарахування амортизації в період їх експлуатації залежать від застосовуваного методу нарахування, який підприємство може вибрати і передбачити в обліковій політиці залежно від того, як необхідно регулювати обсяги прибутку та рентабельності в окремі роки. До цих методів, рекомендованих ПСБО 7 «Основні засоби», належать: 1) прямолінійний; 2) зменшення залишкової вартості; 3) прискореного зменшення залишкової вартості; 4) кумулятивний; 5) виробничий. «Гнучкий» підхід полягає у виборі найбільш економічно доцільного методу. В табл. 1 наведено приклади розрахунків нарахування амортизації за вказаними методами, які підтверджують різний обсяг щорічно нарахованої амортизації залежно від обраного методу: рівномірно чи поступовим або прискореним зменшенням протягом терміну очікуваної корисної експлуатації об'єкта.

Таблиця 1

**Вплив різних методів нарахування
амортизації основних засобів на величину прибутку**

Роки	Первісна вартість об'єкта, грн.	Річна сума амортизації за різними методами нарахування, грн.				
		прямолінійний	зменшення залишкової вартості	прискореного зменшення залишкової вартості	кумулятивний	виробничий
1	10 000	1 800	3 690	4 000	2 970	1 800
2	10 000	1 800	2 328	2 400	2 430	1 918
3	10 000	1 800	1 469	1 440	1 800	1 818
4	10 000	1 800	927	864	1 170	1 620
5	10 000	1 800	586	296	630	1 782

Як видно із даних табл. 1, на відміну від прямолінійного методу і однакової щорічної суми амортизації протягом п'яти років, всі інші методи дають змогу регулювати її розмір, а, отже, відповідно величину витрат і прибутку, залежно від того, наскільки це відповідає інтересам управління підприємством: у перші два роки суму прибутку можна зменшити підвищенням розміром нарахування амортизації і особливо методами зменшення залишкової вартості або прискорення цього зменшення, які і можуть бути найбільш доцільними. Гнучкий підхід до вибору методу нарахування амортизації найбільш відповідає умовам гнучкого управління основними засобами підприємства в умовах динамічного і конкурентного ринкового середовища, що також не суперечить податковому законодавству.

До інших способів, що регулюють величину вартості амортизованого об'єкта, які можна віднести до «гнучких», належить його дооцінка й уцінка.

У сегменті запасів застосування гнучкого підходу в їх обліку полягає у виборі методу оцінки при списанні на витрати виробництва, шляхом розрахунку і зіставлення величини очікуваного фінансового результату, який можна буде одержати при застосуванні прийнятих у сучасній практиці методів: ідентифікованої собівартості, FIFO, LIFO, середньозваженої ціни та нормативної собівартості [6]. Це можна побачити на відповідному прикладі (табл. 2).

Таблиця 2

**Вплив на прибуток різних методів
оцінки запасів, списуваних на витрати виробництва**

Показник	Ціна одиниці систем запасів за різними методами їх оцінки				
	За ідентифікованою собівартістю	За FIFO	За LIFO	За середньозваженою ціною	За нормативною собівартістю
1. Реалізація (кг)	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
2. Реалізаційна ціна за одиницю (грн.)	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
3. Виручка від реалізації (тис. грн.)	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
4. Ціна одиниці запасів за методами (грн.)	90,00	95,00	110,00	103,33	94,00
5. Кількість витрачених запасів (кг)	700	700	700	700	700
6. Вартість запасів у виручці від реалізації (р. 4 * р. 5), тис. грн.	63 000	66 500	77 000	72 331	65 800
7. Вплив оцінки запасів на величину прибутку у відношенні до обсягу реалізації (тис. грн.)	87 000	83 500	73 000	77 669	84 200

Як свідчать дані, наведені в табл. 2, чим вища оцінна вартість (це LIFO та середньозважена) списуваних на витрати запасів, тим менший розмір одержуваного прибутку в звітному періоді і, навпаки, більше за ідентифікованою, FIFO та нормативною собівартістю.

У цьому випадку найнижчий прибуток забезпечує метод LIFO, застосування якого і необхідно передбачити в обліковій політиці, якщо це не обмежено податковим законодавством держави. Якщо це так, то обирають для застосування дозволений метод середньозваженої ціни, який, виходячи із принципу обачності, не надто занижує розмір оподаткованого прибутку.

У сегменті дебіторської заборгованості гнучкий підхід також полягає у виборі підприємством найбільш оптимального для нього методу (способу) створення резерву сумнівних боргів за останньою.

Для цього здійснюють зіставні розрахунки, які наведені для прикладу у таблиці 3, за трьома способами створення резервів, ухвалених в Україні за національними стандартами [7].

Таблиця 3

Вплив способів створення резерву сумнівних боргів за дебіторською заборгованістю на його величину

Назва	Спосіб розрахунку на підставі:	Сума необхідного резерву, млн. грн.	Відхилення до найнижчого, млн. грн.
1. За платоспроможністю	– визначення коефіцієнта сумнівності як відношення сумнівних та безнадійних дебіторів до загальної величини всіх дебіторів на звітну дату	3,5	0,7
2. За класифікацією	– класифікації дебіторської заборгованості за періодами виникнення	4,7	1,9
3. За питомою вагою	– визначення питомої ваги, визнаних безнадійними боргів за реалізовану продукцію, товари, послуги, в чистому доході	2,8	x

Дані табл. 3 свідчать, що на цьому підприємстві найменше знижує прибуток спосіб питомої ваги безнадійної дебіторської заборгованості – на 2,8 млн. грн., тоді як за платоспроможністю – на 3,5 млн. грн., а за класифікацією дебіторів за періодами виникнення – навіть на 4,7 млн. грн. Звідси, на нашу думку, обов'язковим має бути третій спосіб. Обирається той спосіб, який найбільш реалістично відображає рівень якості дебіторської заборгованості.

У сегменті готівкових коштів. Якщо підприємство має бажання показати у балансі значний обсяг готівкових сум у банку в кінці фінансового року, то воно має завчасно потурбуватись про це, змінюючи терміни виплат та надходжень, згідно з плановим балансом руху готівки.

У сегменті зобов'язань. При відображенні як поточних, так і довготермінових зобов'язань у балансі необхідно користуватися здоровим глуздом та застосовувати гнучкий творчий підхід, адже існує чимало можливостей вилучення на певний період повністю або частково зобов'язань із балансового звіту. Це можна зробити в межах чинного законодавства і національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, якщо їх кваліфіковано використати з метою оптимізації фінансового стану підприємства.

Сума поточних зобов'язань кредиторам може змінюватись залежно від того, чи вказується або ні який-небудь дисконт. Можна також коригувати обсяг і час виплати здійснених, але ще оплачених послуг (у поточному періоді були одержані послуги, які генерували доходи в цьому періоді, але не будуть оплачені раніше майбутнього за звітним періодом).

Майже завжди підприємства намагаються презентувати в балансі на певну дату як можна більше кредиторської заборгованості (особливо підприємства однієї і тієї ж компанії), які можна оплатити в більш віддаленому майбутньому. Гнучкий індивідуальний підхід до кожного кредитора забезпечує здійснення пролонгації в час щодо погашення боргу.

Загальна сума заборгованості підприємства (фірми, компанії) може бути зовнішньо зменшена, якщо залишити окремі боргові зобов'язання «за рамками» балансового звіту. Це стосується кредиторської заборгованості у разі: невизначення

персоніфікації кредитора; невизначення моменту погашення зобов'язань; наявності умовних та потенційних юридично правомірних вимог. Усіх їх можна відобразити на позабалансовому рахунку 042 «Непередбачувані зобов'язання».

Нижче в табл. 4 найважливіші економічні види поточних, довготермінових і позабалансових зобов'язань, які, на думку авторів, у часі можна регулювати, використовуючи певні гнучкі методи і способи, ухвалені не лише для світової, а й в української облікової практики.

Таблиця 4

Найважливіші зобов'язання підприємства, які можна гнучким способом включати у витрати діяльності або за рахунок прибутку

Групи зобов'язань	Види зобов'язань	Гнучкий вибір методів (способів) віднесення на витрати діяльності (коли і як)
Поточні (коротко-строкові зобов'язання)	1) Резерви: 1.1. Гарантійні з: – якості продукції; – ремонту і обслуговування проданих машин і обладнання 1.2. Створення нових видів продукції 1.3. Відпусток 1.4. Сумнівної дебіторської заборгованості 1.5. Знецінення цінних паперів 1.6. Відшкодування неповернених кредитів 2) Короткострокові кредити	При відвантаженні Також По мірі здійснення робіт Щомісячно або в кінці року За одним із трьох передбачених П(С)БО 11 методів, на кінець звітного періоду [8] Теж На кінець кожного звітного періоду (місяця) Передбачити оптимальну диференціацію погашення у часі (щомісячно або в кінці терміну): – відсотків; – «тіла» кредиту
Довгострокові зобов'язання	1) Довгострокові кредити 2) Придбання різних видів цінних паперів: за номіналом; зі знижкою або надбавкою; при достроковому викупі	Передбачити оптимальну диференціацію у часі (щомісячно або в кінці терміну) погашення відсотків та «тіла» кредиту Диференціацією сплати авансового і остаточного платежу в різні звітні періоди
Інші зобов'язання (кредитори) – подвійного характеру та позабалансові	1. Випадки невизначеної персоніфікації кредитора 2. Випадки невизначення моменту погашення зобов'язань	На зменшення фінансового результату (дебет рахунка 94 «Інші витрати операційної діяльності» або на позабалансовий рахунок 042 «Непередбачувані зобов'язання» Нарахування авансу і в остаточний розрахунок (наприклад, гонорару) здійснюється в різні звітні періоди або на позабалансовий рахунок 042 «Непередбачувані зобов'язання»

продовження таблиці 4

	3. Умовні та потенційні юридично правомірні вимоги 4. Угоди (договори) зі злиття і поглинання підприємств	На зменшення фінансового результату (дебет рахунка 94 «Інші витрати операційної діяльності») за вірогідності судових штрафів або на позабалансовий рахунок 042 «Непередбачувані зобов'язання» На фінансові результати в різні звітні періоди, виходячи із етапності робіт (послуг) або на позабалансовий рахунок 042 «Непередбачувані зобов'язання»
--	--	--

У сегменті доходів. Рівень доходів щодо витрат створює можливість їх також коригувати, виходячи із П(С)БО 15 «Дохід», навіть в умовах обмежень чинного податкового законодавства [9].

Оскільки нарахування доходів прямо пов'язано з дебіторською заборгованістю, то бажано, щоб система обліку могла забезпечити такий стан речей, за якого дохід від продажу буде збільшуватись у бажаному темпі (не надто швидко і не надто повільно).

Це досягається:

– списанням безнадійної дебіторської заборгованості за рахунок доходу в системі фінансового обліку;

– уцінкою або дооцінкою запасів товарно-матеріальних цінностей, що реалізовані в звітному періоді, які впливають також і на формування відпускнуої ціни, а, отже, і доходу;

– під час укладання договорів на реалізацію передбачати надходження в різних звітних періодах суми авансу і суми в остаточний розрахунок, що дає змогу регулювати обсяг доходу, а, отже, і прибутку певного звітного періоду.

У сегменті витрат. Для регулювання обсягу витрат, а, отже, і рівня прибутку, бухгалтерський облік також має низку «гнучких» методів і способів, які не протирічать П(С)БО 16 «Витрати» [10].

Це не лише розглянуті вище методи: нарахування амортизації, оцінки вартості списуваних на виробництво запасів, створення резервів під сумнівну дебіторську заборгованість, а і способи «перекачування» витрат на майбутнє через:

– методи оцінки в: 1) запаси сировини; 2) незавершене виробництво; 3) готову продукцію;

– включення у витрати майбутніх періодів витрат на дослідження і розробку нових видів продукції й освоєння нових виробництв.

Одним із шляхів зменшення операційних витрат, пов'язаних з формуванням собівартості продукції, є їх капіталізація у нематеріальні активи: патенти, торгові марки, ділові зв'язки, рейтинги тощо.

Висновки. Застосування «гнучких» методів і способів у бухгалтерському обліку за наведеними вище економічними групами активів (основних засобів, запасів, дебіторів, грошових коштів, витрат) та пасивів (зобов'язань різних термінів погашення) спричинено необхідністю пошуку резервів підприємства, в більш ефективному

використанні його матеріальних і грошових ресурсів завдяки застосуванню самих «гнучких» методів, зокрема:

– за основними засобами – у виборі найбільш економічно доцільного методу для формування амортизаційного фонду на їх відновлення;

– за запасами – у виборі методу їх оцінки для певного року, який не надто завищує і не надто занижує собівартість, а, отже і прибуток;

– за дебіторами – у наданні переваги методу, який найбільш обґрунтовано формує резерв під сумнівну заборгованість;

– за грошовими коштами – шляхом регулювання термінів виплат і надходжень згідно з плановим балансом руху готівки, який втілюється фактичним відображенням в обліку;

– за зобов'язаннями – шляхом завчасної диверсифікації фактичних термінів авансових і в остаточний розрахунок платежів на підставі договорів.

Перспективи подальших досліджень У подальших дослідженнях необхідно зосередитись на організаційних аспектах широкого застосування «гнучких» методів та способів у бухгалтерському обліку різних видів економічної діяльності й виробництв, що розвиваються зараз в Україні та активно шукають ефективні та недорогі засоби економії витрат.

Література

1. Армстронг М. «Менеджмент: методи і прийоми». Київ, Знання-Прес, 2001, 876 с.
2. Джеймсон М. (Michael Jameson). Проблеми практики гнучкого обліку (A Practical Guide to Creative Accounting (Rogan Page, London, 1998), 853 с.
3. Джеймсон М. (Michael Jameson). «Путівник по гнучкому обліку» (A guide to flexible accounting (Лондон, 1948), 820 с.
4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів «Наказ Міністерства фінансів України №561 від 30.09.2003 р. (з наступними змінами).
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» затверджено наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27 квітня 2000 р. зі змінами № 48 від 8 лютого 2014 року URL : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu7/>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 246 20.10.99 р. зі змінами згідно з Наказом Міністерства фінансів № 1591 від 09.12.2011 р. URL : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu9>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 237 від 8 жовтня 1999 року зі змінами і доповненнями, останні з яких унесені наказами Міністерства фінансів України № 627 від 27 червня 2013 року URL : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu10>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 20 від 31 січня 2000 року зі змінами і доповненнями, останні з яких унесені наказами Міністерства

- фінансів України від 8 лютого 2014 року № 48 URL : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu11>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 року № 290 зі змінами та доповненнями, останні з яких унесено наказами Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 року № 627 URL : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu15>.
 10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318 зі змінами та доповненнями, останні з яких унесені наказами Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 року № 627 URL : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu16>.

References

1. Armstrong, M. (2001). Management: metody i pryimy [Management: methods and approaches]. Kyiv: Znannia-Pres [in Ukrainian].
2. Jameson, M. (1998). A Practical Guide to Creative Accounting. London: Rogan Page, London.
3. Jameson, M. (1948). A Guide to Flexible Accounting. London.
4. Metodichni rekomendatsii z bukhhalterskoho obliku osnovnykh zasobiv. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy №561 vid 30.09.2003 r. [Guidelines on accounting of fixed assets approved by the Order of the Ministry of Finance dated September 30, 2003 No. 561] [in Ukrainian].
5. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 «Osnovni zasoby» zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy № 92 vid 27 kvitnia 2000 r. zi zminamy № 48 vid 8 liutoho 2014 roku [The Provision (standard) of financial accounting 7 "Fixed Assets" approved by the Order of the Ministry of Finance dated April 27, 2000 No. 92]. (n.d.). www.nibu.factor.ua. Retrieved from <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu7/> [in Ukrainian].
6. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 9 «Zapasy» zatverdzheno Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy № 246 20.10.99 r. zi zminamy zghidno z Nakazom Ministerstva finansiv № 1591 vid 09.12.2011 r. [The Provision (standard) of financial accounting 9 "Inventories" approved by the Order of the Ministry of Finance dated December 9, 1999 No. 1591]. (n.d.). www.nibu.factor.ua. Retrieved from <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu9/> [in Ukrainian].
7. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 10 «Debitorska zaborhovanist» Zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy № 237 vid 8 zhovtnia 1999 roku zi zminamy i dopovnenniamy, ostanni z yakykh uneseni nakazamy Ministerstva finansiv Ukrainy № 627 vid 27 chervnia 2013 [The Provision (standard) of financial accounting 10 "Accounts receivable" approved by the Order of the Ministry of Finance dated June 27, 2013 No. 627]. (n.d.). www.nibu.factor.ua. Retrieved from <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu10/> [in Ukrainian].
8. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 11 «Zoboviazannia» Zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy № 20 vid 31 sichnia 2000 roku zi zminamy i

dopovnenniamy, ostanni z yakykh uneseni nakazamy Ministerstva finansiv Ukrainy vid 8 liutoho 2014 roku № 48 [The Provision (standard) of financial accounting 11 "Liabilities" approved by the Order of the Ministry of Finance dated January 31 2000 No. 20]. (n.d.). www.nibu.factor.ua. Retrieved from <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu11> [in Ukrainian].

9. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 15 «Dokhid» Zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 29 lystopada 1999 roku № 290 zi zminamy ta dopovnenniamy, ostanni z yakykh uneseno nakazamy Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27 chervnia 2013 roku № 627 [The Provision (standard) of financial accounting 15 "Income" approved by the Order of the Ministry of Finance dated November 29, 1999 No. 290]. www.nibu.factor.ua. Retrieved from <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu15> [in Ukrainian].
10. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 «Vytraty» Zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31 hrudnia 1999 roku № 318 zi zminamy ta dopovnenniamy, ostanni z yakykh uneseni nakazamy Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27 chervnia 2013 roku № 627 [The Provision (standard) of financial accounting 16 "Expenses" approved by the Order of the Ministry of Finance dated December 31, 1999 No. 318]. www.nibu.factor.ua. Retrieved from <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu16> [in Ukrainian]

Редакція отримала матеріал 18 березня 2019 р.

РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.88

JEL classification: A11, D03, D80

Юрій Івашук

ВНЕСОК РІЧАРДА ТАЛЕРА В РОЗВИТОК ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ (Нобелівська премія з економіки 2017 р.)



Обґрунтовано внесок Річарда Талера у розвиток поведінкової економіки. Зосереджено увагу на практичній цінності праць вченого, що пропонують включати в аналіз економічних рішень психологічно реалістичні припущення. Підкреслено зростаючу важливість вивчення стимулів, які фактично, а не теоретично впливають на вибір за умов невизначеності; розкрито яким чином обмежена раціональність, соціальні преференції та відсутність самоконтролю систематично позначаються на індивідуальних рішеннях, а також як вони визначають ситуацію на ринку.

Розглянуто концепцію ментальної бухгалтерії, що пояснює як люди спрощують процес прийняття фінансових рішень, створюючи окремі рахунки у своїй свідомості й тим самим фокусуючись на вузьких наслідках кожного окремого рішення, а не їхньому загальному ефекті. Показано, як небажання втратити може пояснити, чому люди вище цінують той же елемент, коли ним володіють, ніж коли його не мають. Розкрито стратегію «лібертаріанського патерналізму», що орієнтована на те, щоб спонукати людину до оптимального вибору.

Відзначено, що Р. Талер побудував міст між економічним і психологічним аналізом окремих рішень. Його емпіричні результати і теоретичні висновки відіграють важливу роль у створенні нової динамічної галузі поведінкової економіки, яка має глибокий вплив на багато сфер економічних і політичних досліджень.

Ключові слова: поведінкова економіка, концепція метальної бухгалтерії, теорія підштовхування, лібертаріанський патерналізм.

© Юрій Івашук, 2019.

У 2017 р. економіст Річард Талер став лауреатом премії Альфреда Нобеля в галузі економіки. Це – третя Нобелівська премія, що присуджується представнику галузі поведінкової економіки. Її засновником вважають психолога Деніела Канемана, який отримав премію 2002 р. «за застосування психологічної методики в економічній науці, особливо – при дослідженні формування суджень і прийняття рішень в умовах невизначеності», розділивши її з Верноном Смітом, одним із засновників експериментальної економіки. В 2013 р. разом з іншими премію отримав Роберт Шиллер – за біхевіористичну теорію фінансів, а буквально: «за емпіричний аналіз вартості активів».

Дослідження Р. Талера стосуються економічних наслідків обмеженої раціональності, соціальних переваг і проблеми самоконтролю індивідуальних рішень людей. Відомий як теоретик у сфері фінансової та економічної поведінки і автор так званої теорії підштовхування, або ж «керованого вибору» Р. Талер сформулював поняття «лібертаріанський патерналізм» – стратегію, орієнтовану на те, щоб спонукати людину до оптимального вибору, продиктованого розумом, а не почуттями або миттєвими бажаннями.

Коротка бібліографічна довідка:

Р. Талер народився 12 вересня 1945 р. в місті Іст-Орінджі (штат Нью-Джерсі, США). У 1967 р. він отримав ступінь бакалавра в Університеті Кейс Вестерн Резерв, що у Клівленді, а 1970 р. – ступінь магістра, в 1974 р. захистив докторську дисертацію в Рочестерському університеті.

Впродовж 1971–1978 рр. Р. Талер успішно займається викладацькою діяльністю у Вищій школі менеджменту при Рочестерському університеті. З 1978 по 1980 р. Р. Талер викладає у Вищій школі бізнесу і державного управління, а з 1980 по 1995 р. у Вищій школі менеджменту ім. Джонсона Корнельського університету. З 1995 р. працює в Чиказькому університеті. Нині він є почесним професором економіки і поведінкових наук, директором Центру досліджень в галузі ухвалення рішень «Школи бізнесу ім. Буту» Чиказького університету, науковим співробітником Національного бюро економічних досліджень, в котрому він, разом із Робертом Шиллером (нобелівським лауреатом 2013 р.), керує проектом «Поведінкова економіка», який фінансується Фондом Рассела Сейджа.

Науковий пошук і відкриття

На початку 1970-х рр. Р. Талер під керівництвом Ш. Роузена працює над докторською дисертацією під назвою «Ціна порятунку життя: ринкова оцінка», у якій розглядає питання про недоліки неокласичної теорії поведінки економічних суб'єктів. У роботі Р. Талер наводить опитування, що включає два запитання, а саме: 1) припустимо, що ви наражаєтесь на небезпеку заразитися рідкісною смертельною хворобою з вірогідністю 1 до 1000. У випадку зараження Ви за тиждень помрете швидко і безболісно. Яку максимальну суму грошей ви готові заплатити, щоб зменшити ризик зараження і смерті до нуля?; 2) Вчені проводять дослідження з метою вивчення тієї ж хвороби. Їм потрібні добровольці, які ризикують заразитися з тією ж вірогідністю 1 до 1000. За яку мінімальну суму грошей ви погодитесь взяти участь в цьому дослідженні?

Згідно з неокласичною теорією, відповіді людей на обидва запитання мають бути практично однаковими. Однак неодноразово перевірений результат здивував Р. Талера: відповідаючи на друге запитання, респонденти називали суму близько 10 000 дол. США, а на перше – близько 200 дол. США [10]. Невідповідність у відповідях респондентів, виявлена Талером, згодом дозволила йому сформулювати так званий «ефект володіння» (endowment effect), згідно з яким люди цінують наявні у них товари більше, ніж такі ж товари, які належать іншим.

Оскільки науковий внесок Р. Талера в розвиток економічної науки значною мірою базується на ідеях, висунених Д. Канеманом і А. Тверські, доцільно коротко описати основні елементи їх «Теорії перспектив» (Prospect Theory), згідно з якою процес прийняття рішень складається з двох етапів. Перший етап – «етап обробки інформації» (editing phase), а другий – «етап оцінення» (evaluation phase). На етапі обробки здійснюється попередній аналіз альтернатив і подання їх у більш зручному для суб'єкта, спрощеному вигляді. На другому етапі оцінюються вже приведені до єдиного вигляду альтернативи з метою виявлення найпривабливішої. Оцінення цінності проспекту (лотереї) здійснюється за шкалами w і p : шкала w дає змогу надати у відповідність кожному значенню ймовірності p (stated probability) певну вагу (decision weight), що подано на рис. 1.

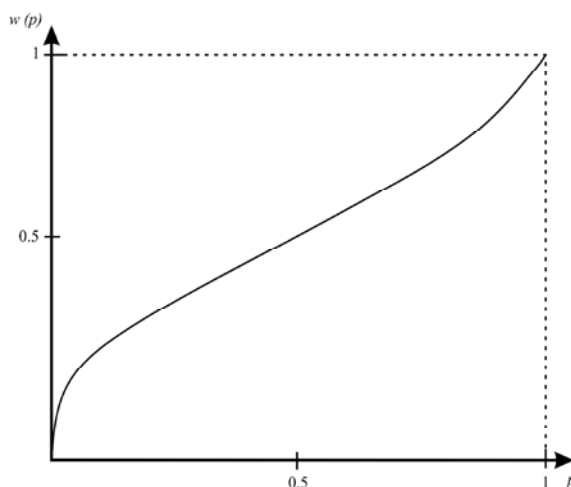


Рис. 1 Вагова функція вірогідності

Якщо б у теорії перспектив був стяг, то на думку Д. Канемана, на ньому має бути зображено графік, поданий на рис. 2, на якому відображено психологічну цінність виграшів і втрат, які є «носіями» цінності в теорії перспектив. Горизонталь відображає зміни матеріального добробуту, а вертикаль показує задоволення, результат цих змін. Отже, шкала v ставить у відповідність кожному результату x значення $v(x)$, яке характеризує суб'єктивну цінність виграшу. При цьому результати визначаються відносно базової точки (reference point), яка є точкою відліку для значень шкали. Ось чому v фактично вимірює цінність відхилення від базової точки, або ж визначає виграш і програш.

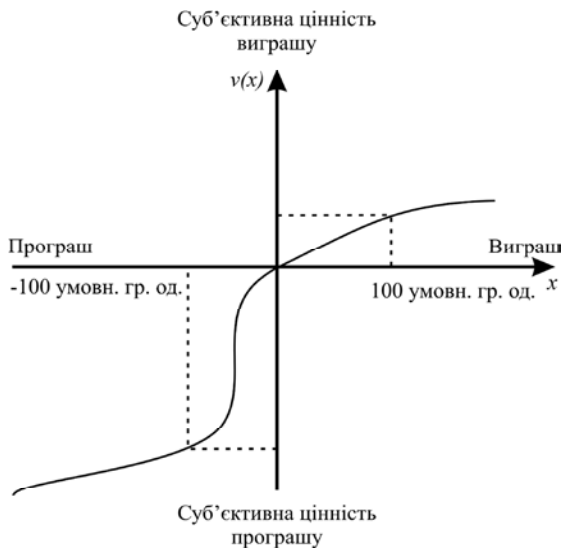


Рис. 2. Гіпотетична функція цінності

Нааявність точки відліку припускає, що рішення приймаються людиною в рамках певного контексту. Наприклад, при ухваленні рішення про зміну роботи людина може сприймати новий рівень зарплати як вигоду або ж як втрату в порівнянні з поточним рівнем, і в цьому випадку його точкою відліку є статус-кво. В іншій ситуації, наприклад, при ухваленні рішень про витрати на відпустку, людина може орієнтуватися на те, скільки витрачають інші люди, і в цьому випадку точка відліку визначається в контексті соціального порівняння.

До того ж, якщо неокласична економічна теорія припускала, що на рішення економічного суб'єкта впливає лише остаточний рівень багатства, який він отримає внаслідок кожної з альтернатив, теорія Канемана-Тверські стверджує, що при ухваленні економічних рішень суб'єкти мислять «локальніше». Наприклад, у низці випадків при виборі десерту в ресторані, вони можуть не брати до уваги свої поточні заощадження, майбутній заробіток або дохід від інвестицій [3].

Концепція «ментальної бухгалтерії»

З погляду раціонального суб'єкта цінність грошової одиниці не залежить від того, з якого джерела вона отримана (заробітна плата, дивіденд від акцій або виграш в лотереї) і на які цілі витрачена, натомість реальні люди займаються «ментальним обліком», закріплюючи за певними видами доходів певні види витрат.

Перш ніж збагнути сутність ментального обліку, Р. Талеру довелося здійснити низку емпіричних спостережень, за результатами яких він дійшов висновку, що люди групують свої витрати за різними категоріями (житло, продукти харчування, одяг, розваги і т. д.), і з кожною категорією пов'язаний певний ментальний рахунок [8]. Цінність, яку людина приписує певній сумі грошей, залежить від рахунку, на який вона подумки зарахована, тобто цінність однієї грошової одиниці може бути більшою від цінності іншої. Наприклад, люди зберігають гроші на депозитному рахунку і

водночас збільшують кредитну заборгованість, вдаючись в магазинах до розрахунків з використанням кредитної картки [6]. Це виглядає доволі дивно, тим паче, що відсоткова ставка за кредитами зазвичай вища за процентну ставку за депозитом.

Концепція «ментальної бухгалтерії» припускає, що «уявні рахунки» можуть формуватися за трьома ознаками:

1. *Джерела надходження коштів.* Припустимо, що споживачі неоднаково міркують про гроші, які дістаються їм у вигляді заробітної плати, та ті, які вони отримують у вигляді бонусів або несподіваного виграшу в лотерею. Гранична схильність до споживання бути відрізнитися залежно від джерела надходження.

2. *Цілі витрачання коштів.* Споживачі можуть думати про гроші залежно від того, для яких цілей вони призначені. Зокрема, гроші, які відкладаються на купівлю автомобіля, не витратяться на купівлю кави по дорозі на роботу, навіть якщо б це було оптимальним з погляду сумарного бюджетного обмеження і наявної у індивіда функції корисності.

3. *Часові межі.* Споживачі можуть формувати «рахунки» у межах різних часових проміжків – наприклад, рахунки за день, тиждень, місяць або рік.

Така система уявних рахунків може слугувати як мінімум трьом різним цілям. По-перше, вона спрощує ухвалення споживчих і фінансових рішень. Розділяючи засоби відповідно до цілей витрачання, споживач може запровадити евристичні правила, які дозволяють заощадити час на ухвалення рішень.

Друга мета ментальної бухгалтерії полягає в тому, що вона дозволяє збільшити корисність від трансакції шляхом віднесення її складових частин до відповідних рахунків. Наприклад, дві трансакції, кожна з яких приносить емоційну вигоду відносно певної точки відліку, можуть бути віднесені до різних рахунків: виграші в дві різні лотереї краще розглядати окремо, оскільки з огляду на закон про спадаючу граничну корисність, корисність від суми кожного наступного виграшу буде менша. З іншого боку, трансакції, пов'язані з втратами, з тієї ж причини вигідніше розглядати як такі, що належать до одного рахунку.

По-третє, ментальна бухгалтерія дає змогу боротися з проблемою самоконтролю, яка призводить до ухвалення імпульсивних рішень, що є неоптимальними з погляду максимізації довгострокової корисності. Зокрема, це стосується імпульсивного споживання благ, які можуть приносити корисність в даний момент, істотно обмежуючи можливості для заощаджень в майбутньому. Для того, щоб впоратися з цією проблемою і підвищити рівень заощаджень, споживачі можуть використати систему «уявних рахунків» і переміщати грошові кошти на рахунки, де гранична схильність до споживання є найменшою: наприклад, зменшувати кількість готівки, збільшуючи інвестиції в облігації.

У різних дослідженнях були отримані підтвердження про те, що споживачі дійсно послуговуються системою «уявних рахунків» і це може істотно впливати на їхню поведінку. Наприклад, дослідники Мілман і Бішерс [5] використали дані онлайн-магазину продуктів харчування, згідно з якими після отримання купона на знижку номіналом в 10 доларів споживачі купують товари, які зазвичай не входять до їхнього стандартного продуктового набору, а також збільшують загальний рівень витрат в цьому магазині більше, ніж на величину знижки. Ці зміни в споживчій поведінці

важко пояснити, виходячи з неокласичної теорії. Якщо ж припустити, що випадкові бонуси споживачі подумки відносять до окремого рахунку, наприклад, на імпульсивні покупки, а не порівнюють з основним бюджетним обмеженням, то цей результат стає зрозумілим.

Лібертаріанський патерналізм як стратегічний підхід до економічної політики

Зазвичай люди не завжди спроможні суворо дотримуватися власних інтересів (надто довгострокових) і схильні до помилок, що мають чималу вартість. За цих умов роль держави в рамках «лібертаріанського патерналізму», запропонованого Р. Талером і К. Санстейном, полягає в наданні допомоги індивідам через «підштовхування» їх до прийняття кращого для них самих рішення.

Аби уникнути спричинення шкоди свободі вибору, ця допомога має головним чином обмежитися правильною організацією процедури вибору і визначенням продуманого варіанту вибору за замовчуванням. Наявність опції «виходу» або легкості зміни варіанту за замовчуванням виключає, за задумом авторів, можливість примусу і запобігає порушенню прав і свобод громадян.

Існує чималий спектр заперечень щодо теоретичних і практичних характеристик цієї концепції, як от: розмитість поняття «патерналізму» та його інструментів; абсолютизація мети максимізації індивідуального добробуту на шкоду іншим мотиваціям, наприклад, етичним; протиріччя між запереченням моделі homo economicus і прагненням використовувати цю модель як норму поведінки; прагнення «забезпечити мінімальне втручання», що вступає в протиріччя зі спробою сформувати переваги індивідів [7].

Окрім цього, прагнення трактувати всі відхилення від раціональної моделі ухвалення рішень як помилки породжує проблему виявлення істинних переваг, що зі свого боку формує неправдоподібну ситуацію усвідомленого роздвоєння в поведінці всіх економічних агентів [2]. Залишається невирішеним питання щодо самого існування «оптимального» рішення, а також наявності точного знання про нього у дослідників і представників держави, які беруть над нами опіку в рамках реалізації цієї політики.

Популярність різних форм поведінкового патерналізму зростає головним чином завдяки швидким і видимим змінам при використанні його інструментів на практиці, не зважаючи на чисельні методологічні та концептуальні прогалини. Наочним прикладом цього є успішне застосування ідей поведінкової економіки в галузі пенсійних заощаджень в США. Впродовж 1978–2010 рр. число громадян США, які досі працюють, маючи доволі високий ризик різкого падіння рівня життя після виходу на пенсію через неадекватно низькі заощадження, збільшилося від 31% до 53%.

Для вирішення цієї проблеми Р. Талер і С. Бенартці запропонували запровадити нову програму заощадження, (SMarT, Save More Tomorrow), що включає в себе три основні компоненти [1]:

1. *Автоматична підписка.* Кожен працівник за умовчанням включений до програми заощаджень з певною долею сталого доходу. Отож, працівникові не треба робити вибір щодо того, зголошуватися чи не зголошуватися на ощадний план.

2. *Автоматичні інвестиції.* Кожен працівник за умовчанням зголошується на деякий заздалегідь розроблений консервативний інвестиційний план.

3. *Автоматичне підвищення долі заощаджень при рості доходу.* Якщо заробітна плата працівника підвищилася, автоматично відрахована на заощадження доля доходу також зростає на заздалегідь задану величину.

Таким чином, навіть якщо працівник внаслідок різних когнітивних спотворень, проблеми самоконтролю або уникнення втрат відкладатиме ухвалення рішення щодо оптимального для себе ощадного плану, це не матиме критичного впливу на його реальні заощадження, оскільки фактично заощаджувати він починає вже з моменту прийому на роботу. Важливою умовою цієї програми є те, що кожен працівник має право від неї відмовитися або ж змінити умови отримання заощаджень, тобто вона не встановлює жодних зовнішніх обмежень щодо вибору людини.

Тестування ефективності цієї програми за участі Талера і Бенартці відбулося в одній із компаній [1]. Дані експерименту засвідчили, що лише за 4 роки учасники програми збільшили ставку заощаджень з 3,5% до 13,6% доходу. Окрім цього, 80% учасників вважали за краще залишатися в програмі навіть після четвертого підвищення доходу. Аналогічні результати були отримані також в іншому експерименті [4], де доля учасників після введення автоматичної підписки зросла з 49% до 86%. Результати були настільки вражаючими, що 2006 р. в США на законодавчому рівні був прийнятий Акт захисту пенсій (Pension Protection Act), який надав працедавцям, котрі пропонують систему автоматичної підписки на ощадний план, істотні вигоди, звільнивши їх від необхідності дотримання деяких інших вимог. Завдяки цьому до 2011 р. 56% працедавців перейшли на автоматичну підписку, що за деякими оцінками дало змогу збільшити заощадження для 4,1 млн. осіб [1].

Література

1. *Benartzi S. Behavioral Economics and the Retirement Savings Crisis / S. Benartzi, R. Thaler // Science 339. – 2013. – P. 1152–1153.*
2. *Gerardo I. Preference purification and the inner rational agent: A critique of the conventional wisdom of behavioural welfare economics / Infante Gerardo // Journal of Economic Methodology. – № 23. – 2016. – P. 33–37.*
3. *Kahneman D. Choices, values, and frames / D. Kahneman, A. Tversky // American Psychologist. – № 39. – 1984. – P. 341–350.*
4. *Madrian B. The power of suggestion: Inertia in 401(k) participation and savings behavior / B. Madrian, D. Shea, // The Quarterly Journal of Economics. – 116. – 2001. – P.1149–1187.*
5. *Milkman K. Mental accounting and small windfalls: Evidence from an online grocer / K. Milkman, J. Beshears // Journal Econom. Behav. Organ. – 2009. – № 71. – P. 384–394.*
6. *Thaler R. Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness. / R. Richard, C. Sunstein // Yale University Press, New Haven. – № 4. – 2008. – P. 293.*
7. *Sen A. Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory Amartya K. Sen Philosophy and Public Affairs. – № 6. – 1977. – P. 317–344.*
8. *Thaler R. Mental Accounting and Consumer Choice / R. Thaler // Marketing Science, Vol. 3. – 1985. – P. 199–214.*

9. Thaler R. *Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving* / R. Thaler, S. Benartzi // *Journal of Political Economy*. – № 112. – P. 164–187.
10. Thaler R. *Toward a Positive Theory of Consumer Choice* / R. Thaler // *Journal of Economic Behavior and Organization*. – № 1. – 1980. – P. 39–60.

References

1. Benartzi S. (2013). Behavioral Economics and the Retirement Savings Crisis. *Science*, № 339, p. 1152–1153. [in English].
2. Gerardo I. (2016). Preference purification and the inner rational agent: A critique of the conventional wisdom of behavioural welfare economics. *Journal of Economic Methodology*, № 23, p. 33–37. [in English].
3. Kahneman D. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, № 39, p. 341–350. [in English].
4. Madrian B. (2001). The power of suggestion: Inertia in 401(k) participation and savings behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, № 116, p. 1149–1187. [in English].
5. Milkman K. (2009). Mental accounting and small windfalls: Evidence from an online grocer. *Journal Econom. Behav. Organ*, № 71, p. 384–394. [in English].
6. Thaler R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press, New Haven, № 4, p. 293. [in English].
7. Sen A. (1977). Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory. *Philosophy and Public Affairs*, № 6, p. 317–344. [in English].
8. Thaler R. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, Vol. 3, p. 199-214. [in English].
9. Thaler R. (2000). *Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving*. *Journal of Political Economy*, № 112, p.164–187. [in English].
10. Thaler R. (1980). *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*. *Journal of Economic Behavior and Organization*, № 1, p. 39-60. [in English].

Редакція отримала матеріал 4 лютого 2019 р.