МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Державний вищий навчальний заклад
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Фінанси, облік і аудит

Збірник наукових праць

Заснований 2003 р.

Виходить двічі на рік

Випуск 12

1906 КНЕУ
КИЇВ 2008

УДК 336.1:368.1:657.1

Засновник та видавець:
Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Зареєстровано в Державному комітеті
інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України.
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 7219 від 17.04.2003 р.

Адреса редакційної колегії: 03680, м. Київ, проспект Перемоги 54/1,
Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
тел 8-(044)-456-98-15

Збірник внесено до переліку наукових фахових видань України,
у яких можуть публікуватись результати дисертаційних робіт
з економіки (постанова президії ВАК України від 30 червня 2004 р № 3-05/7)

Редакційна колегія: ***А. М. Мороз***, д-р екон. наук (відп. ред.), ***М. В. Кужельний***, д-р екон. наук (заст. відп. ред.), ***А. В. Нікітін***, канд. екон. наук (відп. секр.), ***М. Д. Алексеєнко***, д-р екон. наук, ***М. Д. Білик***, д-р екон. наук, ***В. М. Добровський***, канд. екон. наук, ***В. І. Єфіменко***, канд. екон. наук, ***О. В. Небильцова***, канд. екон. наук, ***В. М. Опарін***, д-р екон. наук, ***С. С. Осадець***, д-р екон. наук, ***А. А. Пересада***, д-р екон. наук, ***О. А. Петрик***, д-р екон. наук, ***А. М. Поддєрьогін***, канд. екон. наук, ***Л. О. Примостка***, д-р екон. наук, ***М. І. Савлук***, д-р екон. наук, ***В. Я. Савченко***, канд. екон. наук, ***В. М. Федосов***, д-р екон. наук, ***В. К. Хлівний***, канд. екон. наук, ***М. Г. Чумаченко***, д-р екон. наук.

Рекомендовано до друку Вченою радою КНЕУ.
Протокол № 10 від 26 червня 2008 р.

Редактор *М. Городиський*
Художник обкладинки *О. Покорницька*
Коректор *Є. Піщаль*
Верстка *І. Грибанова*

Підп. до друку 07.08.08. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум.-друк. арк. 15,00.
Обл.-вид. арк. 23,28. Наклад 100 прим. Зам. 08-3550.

Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1

Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44
E-mail: publish@kneu.kiev.ua

© КНЕУ, 2008

ЗМІСТ

Розділ І. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Білошапка В. С. Створення бренду банку 7
Брегеда О. А. Картковий ринок в Україні, його проблеми та тенденції розвитку 14
Василенко О. В. Напрями удосконалення системи фінансового забезпечення інвестиційного потенціалу місцевих бюджетів 21
Гладченко Л. П. Бюджет держави у контексті міжнародних стандартів статистики 28
Івасів І. Б. Специфічні аспекти оцінки вартості банку за дохідним підходом 34
Конопатська Л. В. Основні напрями підвищення рівня капіталізації банківської системи України 52
Леонов Д. А., Стеценко Б.С. Підприємства державного сектору економіки на ринку акцій в Україні: проблемні питання 60
Мельников С. А. Курс пенсійної реформи в Україні 70
Мякишевська О. М. Система реєстрації рухомого майна та майнових прав в Україні 77
Нікітін А. В. Комерційні банки як професійні учасники фондового ринку 83
Новосад Л. А. Боргова політика України: тенденції та перспективи 93
Онікієнко С. В. Довгостроковий прогноз ставки дисконтування 99
Осадчий Є. С. Мотиви збільшення іноземного капіталу в банківській системі України 104
Охрименко І. Б. Основні підходи до визначення сутності лізингу. 111
Притуляк Н. М. Застосування факторних методів аналізу в дослідженні показників ліквідності 118
Пуховкіна М. Ф. Регулятивно-наглядова функція НБУ та угода Базель ІІ 127
Радзієвська В. М. Центральний контрагент та необхідність розвитку інститутів інфраструктури ринку цінних паперів 134
Сокіл Л. М. Зміцнення безпеки споживачів страхових послуг . . . 143
Фурман В. М. Страхування фізичних осіб як стратегічний напрямок роботи страхової компанії 151
Чуб О. О. Підвищення транспарентності українських банків в умовах глобалізації 166
Шамова І. В. Еволюція міжнародного банківництва. 174
Шевалдіна В. Г. До питання змін доходів населення 182

Розділ ІІ. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Безверхий К. В. Економічна сутність непрямих витрат 190
Бірюк О. Г. Формування облікової політики щодо малоцінних та швидкозношуваних предметів 197
Герасимович А. М., Герасимович І. А., Морозова-Герасимович Н. А. Факторингові операції: механізм проведення, облік та аналіз 203
Добровський О. В. Особливості аналізу беззбитковості у багатопродуктових виробництвах 218
Завгородній Р. В. Використання методу розподілу затрат на основі видів діяльності (АВС-костінг) службою внутрішнього аудиту 228
Івченко Л. В. Регістри бухгалтерського обліку для підприємств малого бізнесу та їх характеристика 235
Ільєнко Н. О. Реформування операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг) 244
Кириленко В. Б. Етапи проведення аналізу в банках 252
Кузьменко О. М. Сутність виробничих запасів та їх класифікація 259
Кукоба В. П. Основні методи та процедури організаційного аудиту підприємства 268
Ларікова Т. В. Методика трансфертного ціноутворення в банку 276
Лахтіонова Л. А. Уточнення поняття ліквідності активів суб'єктів ринкової економіки. 286
Мазур О. А. Аудит власного та регулятивного капіталу банку 292
Парасій-Вергуненко І. М. Використання систем показників у стратегічному аналізі 298
Писаренко Ю. В. Аналіз нематеріальних активів як об'єкт контролю 306
Семеняка А. А. Особливості планування, обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємствах молочної промисловості 313
Титенко Л. В. Особливості інвентаризації на підприємствах фармацевтичного виробництва 321
Ткач І. В. Економічна сутність капітальних інвестицій як об'єкта бухгалтерського обліку 327
Ходзицька В. В., Ловінська І. Г. Організація обліку корпорацій у міжнародному досвіді 336
Циплюк Д. Ю. Проблеми при поверненні з єдиного податку на загальну систему оподаткування малих підприємств, що здійснюють медичну практику 343

CONTENTS

Part I. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Biloshapka V. Branding of the banks 7
Bregeda O. Bank card market in Ukraine, its problems and tendencies of development 14
Vasulenko O. Directions of improvement of system of financing of providing of investment potential of local budgets 21
Gladchenko L. Government budget in the context of the international standards of statistics 28
Ivasiv I. The specific aspects of banks estimation 34
Konopatska L. Main tendencies of improvement of the capitalization's standard of the Ukrainian banking system 52
Leonov D., Stetsenko B. The enterprises of public sector of economy on the stock market in Ukraine: problem questions 60
Melnikov S. Pension insurance and ways of its reforming in Ukraine 70
Miakishevska O. The system of registration of immovable property and rights of properties is in Ukraine 77
Nikitin A. Commercial banks as professional participants of fund market 83
Novosad L. The debt policy of Ukraine: tendencies and prospects . . . 93
Onikiyenko S. Long-term prediction of the discount rate 99
Osadchy E. Causes of increase foreign capital in banking system of Ukraine 104
Okhrymenko I. The main approaches in defining nature of leasing 111
Prytuliak N. Application of factorial methods of analysis in research of liquidity indices 118
Pukhovkina M. Regulatory and supervisory functions of the NBU and Basel II 127
Radziyevska V. Central Counterparty and development of infrastructure of securities market institutions 134
Sokil L. Safety strengthening of insurance services consumers. 143
Furman V. Insurance of physical persons as strategic work assignment an insurance company 151
Chub O. Increasing of transparency of Ukrainian banks within globalization 166
Shamova I. International banking evolution 174
Shevaldina V. To the question of changes of profits of population . . 182

Part II. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Bezverhiy K. Economic essence of indirect costs 190
Biruk O. Forming registration policy is in relation to unvaluable is investigated and subjects 197
Gerasimovitch A., Gerasimovitch I., Morozova-Gerasimovitch N. The factor of operation the carrying out mechanism, the account and the analysis 203
Dobrovsky O. The analysis of break-even point in multiply product production 218
Zavgorodny R. The using of distribution method of costs (ABC-method) by interim audit service 228
Ivchenko L. The order of keeping account by small business firms and their characteristic 235
Ileynko N. Reshaping is an operating expenses on marketed commodities (work, service) 244
Kyrylenko V. Stages of conducting of analysis in banks 252
Kuzmenko O. The economic essence of supplies of productions and their classification 259
Kukoba V. The basic methods and procedures of organize audit of enterprise 268
Larikova T. The methods of transfer prices in banks 276
Lahtionova L. Clarification of concepts of liquidity of subjects of market 286
Mazur O. Audit of property assets and regulator capital of a bank 292
Parasiy-Vergunenko I. M. Usage of the system indicators in the strategic analysis 298
Pisarenko U. The analysis of non-material actives as the form of the control 306
Semenyka A. The features of planning, account of charges and calculation of unit cost on the enterprises of suckling industry 313
Tytenko L. Special aspects of inventory on the plants of pharmaceutical industry 321
Tkach I. The economic nature of capital investment 327
Hodzizka V., Lovinska I. The organization of accounting of corporation according to world experience 336
Zypluk D. The ploblems that have been placed when the small enterprises return from the system of united taxes to common system of taxes 343

Розділ І. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.7:339.138

В. С. Білошапка,
канд. екон. наук,
доцент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СТВОРЕННЯ БРЕНДУ БАНКУ

В статье основное внимание уделено проблеме брендинга в банковской практике. Дается определение понятия «брендинг» и его роли для современного банка. Раскрыты некоторые аспекты брендинга, на которые следует обратить особое внимание уже сейчас.

In the given article the most attention is paid to the problem of the branding in the banking practice. Determination of the «branding» and its role in modern banking is given. Some aspects to which it is necessary to pay special attention already now are opened.

Ключові слова: *бренд банку, фірмовий стиль банку, місія і корпоративні цінності банку, макропозиціонування бренду, оцінка вартості бренду.*

Фундаментальні дослідження сутності формування бренду банку викладені в наукових працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як Д. Аакер, І. Березін, Б. Головко, П. Дойль, С. Девис, Ф. Котлер, І. Крилов, П. Темпорал та ін. Але необхідно зазначити, що в цих працях не було здійснено комплексного дослідження банківського бренду. Це призводить до проблем у створенні цілісності образу банківської установи. Разом з тим, процес утворення бренду (брендінг) банку як наука і мистецтво створення довгострокової купівельної переваги на споживчому ринку України тільки починає розвиватися. Маркетологи досить серйозно розглядають дане питання, оскільки закордонні банки активно використовують концепцію брендінгу і вправно створюють стійкі конкурентні переваги власних брендів у свідомості українських споживачів. Це змушує вітчизняні банки та науковців усвідомити актуальність проблеми адаптації західної концепції брендінгу до

© В. С. Білошапка, 2008

національних умов, з чим і пов'язана необхідність дослідження формування бренду банку в цій статті.

Створення і просування бренду є сильним і корисним кроком у побудові успішного банківського бізнесу. Розумне управління брендом здатне приносити високі дивіденди протягом необмеженого часу.

Бренд банку — це образ банківської установи з унікальною назвою і символами зі стійкою репутацією, що відомий з позитивної сторони в регіональному, національному, міжнародному або глобальному масштабі і найкращим чином задовольняє потреби споживачів.

Охарактеризуємо основні елементи бренду банку.

1. Вдала *назва* створює потрібний настрій — перше враження сприйняття банку. Назва має добре запам'ятовуватися і викликати необхідні асоціації.

Щоб створити відповідну назву для банку, необхідно:

- вивчити кон'юнктуру ринку, проаналізувати «імена» конкурентів;
- використовувати при створенні варіантів імен різні методи словотворення;
- перевірити імена на благозвучність, відсутність негативних асоціацій;
- зробити лінгвістичний (фонетичний, семантичний) аналіз назв.

Очевидно, що здійснити всі ці операції зусиллями рекламного відділу банку, що займається виробництвом або продажем, практично неможливо. Для виконання подібних робіт необхідно тісне співробітництво досвідченого лінгвіста, патентознавця, фахівців у сфері реклами, а також, при необхідності, соціологів. Причому, всі ці люди повинні вміти злагоджено працювати в одній команді і активно займатися неймінгом [1, с. 162].

2. *Фірмовий стиль банку* — це сукупність художніх і текстових елементів, об'єднаних однією ідеєю, кольоровим рішенням, що дозволяє впізнавати даний банк серед безлічі конкурентів, завойовувати авторитет на ринку і формувати образ банку в очах споживачів і партнерів. Основні елементи фірмового стилю: фірмовий знак; логотип; фірмовий блок (знак + логотип); фірмове сполучення кольорів; набір шрифтів; візитна картка; фірмовий бланк; бланк рахунка, факсу; фірмовий конверт (євростандарт, А4, А5).

Додаткові елементи фірмового стилю: слоган; рекламний символ банку (визначений персонаж або образ, закріплений за бан-

ком і/або виражаючий сутність його діяльності); папка; буклет; плакат; сувенірна продукція; інформаційний лист і прайс-лист; зовнішня реклама.

3. *Місія і корпоративні цінності* банку — це параметри, необхідні для створення взаємодії з працівниками, партнерами й іншими бізнес-аудиторіями. Ціль або місія є описом діяльності банку в термінах глобальності і масштабності. Цінності конкретизують основні опори місії, наприклад «лідерство», «відповідальність», «висока якість», «професіоналізм». Кожна з цінностей має власний розширений опис, що чітко її визначає і пояснює.

Корпоративна культура допомагає просуванню послуг:

- як один зі способів мотивації персоналу, тобто люди, відчуваючи, що вони працюють у команді, працюють краще;
- з'являється елемент суперництва між особистостями і колективами, тобто люди хочуть довести керівництву банку, що вони не даремно в ньому працюють і не псують його імідж, а, навпаки, підвищують;
- висока корпоративна культура в банку залучає більш професійний персонал, і, навпаки, відсіває особистості, що не відповідають рівню банку.

4. *Позиціонування бренду* банку — це пошук вигідної ніші для розміщення пропозиції банку на ринку. Для гарного позиціонування необхідно знати, що відбувається на ринку й у чому суть пропозицій конкурентів. Наявні маркетингові дослідження і детальне вивчення брендів інших банків можуть відчутно допомогти в розробці точного позиціонування власного бренду.

5. *Ідентичність бренду* — це весь набір асоціацій із брендом банку. Основна ідея, що виражається зазвичай в одній короткій фразі, називається сутністю бренду. Дана суть повинна міцно пов'язувати покупця з банком і надихати на продовження цього зв'язку.

Ідентичність росте навколо сутності бренду, створюючи атрибути й асоціації з брендом банку. Ідентичність може бути стрижневою або розширеною. Їх сполучення збільшує можливий інструментарій для просування бренду.

Один з найсильніших інструментів ідентичності бренду — його символи. Символи — це яскраві образи, що максимально ясно демонструють основні атрибути і цінності бренду банку.

6. У бренда повинна бути вражаюча *функціональна цінність*. У простій і доступній формі споживач має зрозуміти, яку послугу

він купує і як він буде використовувати її. Цінність і якість пропозиції визначають підсумкове задоволення і можливі подальші відносини з банком. Довгострокове співробітництво, лояльність і прихильність покупців дають основу для стабільності і передбачуваності бізнесу.

7. Як елемент бренду банку, *пропозиції й обіцянки бренду* передбачають, що бренд банку пропонує цінності і вигоди. Це можуть бути вигоди в очах інших (соціальні вигоди) і вигоди у своїх очах (емоційні вигоди). Соціальні вигоди переконують клієнта банку, що він частина якоїсь групи й одержує разом із брендом атрибут цієї групи. Емоційні вигоди пов'язані зі здатністю формувати у клієнта банку внутрішні позитивні почуття.

8. Для того щоб ефективно здійснювати вплив на споживачів з метою створення і постійного зміцнення бренду банку, необхідно використовувати весь арсенал сучасних інформаційних технологій і так званих *інтегрованих маркетингових комунікацій* (*ІМК*). Під ІМК розуміють особливе макропозиціонування бренду, сполучення різних типів реклами, інтеграція методів і інструментів, стимулювання збуту з урахуванням часу й інтересів споживачів. Головною ланкою такої маркетингової політики є реклама. Вона розглядається як найважливіша форма масової комунікації, що переводить мову образів і уявлень банку на мову сприйняття потреб і запитів споживачів.

Загалом, поняття «бренд» включає дві складові:

1) символ бренду;

2) систему відносин споживача до бренду на основі маркетингових комунікацій та іншої інформації.

Бренд надає споживачу визначений набір властивостей, характеристик, переваг і послуг, тобто це поняття включає різні значення.

Всі атрибути бренду в сукупності складають його *індивідуальність* (Brand Identity), що створює і підтримує фахівець з бренду.

Бренд за допомогою комплексу маркетингових комунікацій впроваджують у свідомість споживачів, домагаючись відчуття особливої цінності. Є таке визначення інтелектуальної власності в бренді — «елемент комунікації, що унікальний, запам'ятовується і нерозривно пов'язаний саме з цим брендом».

Професійний брендінг — це багатоструктурний, обґрунтований, вивірений і контрольований комплекс по створенню марки, рекламної аргументації, проведенню акцій по стимулюван-

ню збуту банківського продукту, тобто використання всього арсеналу маркетингових засобів комунікативного впливу на споживача. Застосування методології брендінгу на ринку банківських послуг виправдане при дотриманні кількох основних умов [2, с. 94]:

1) висока конкуренція;

2) гранично висока якість більшості конкуруючих банківських послуг;

3) щільний потік рекламної інформації банків;

4) законодавчі основи (в тому числі антимонопольне регулювання);

5) масовість попиту.

Для того, щоб сформувати сильний та стійкий конкурентоздатний бренд, слід дотримуватись не лише розробленої бренд-стратегії, яка є невід'ємною частиною стратегічного розвитку банку в цілому, але й залучати до повної взаємодії і до загальної місії персонал та вище керівництво банку, включаючи кінцеві точки продажу — відділення.

Найбільше значення для споживачів мають такі функціональні характеристики бренду, як «масштаб організації» та «обслуговування клієнтів». Перша характеристика означає для споживачів доступ до послуг, а також фінансову стійкість банку. Друга — професійну консультацію, чітке та оперативне виконання операцій, а також коректне ставлення. Дещо менш важливі емоційні характеристики: сучасність організації та статус клієнтів. Перша характеризує прагнення клієнтів до світових стандартів обслуговування і сучасного стилю життя, друга — прагнення підвищити свій соціальний статус.

Сильні бренди становлять платформу взаємин банку з клієнтами на індивідуальній основі. Вони забезпечують значну конкурентну перевагу, що дуже важко скопіювати конкурентам. Сильні банківські бренди, до яких у споживачів з'явилася прихильність, є найважливішим джерелом процвітання банку завдяки більш передбачуваним грошовим потокам від реалізації цього бренду.

Отже, створення бренду банку охоплює всі елементи — власне банк, надані послуги й імідж установи. Подібний підхід називається створенням повноцінного бренду (total branding). Даний підхід впливає на такі фактори, як:

♦ архітектура бренду — використання ім'я банку разом з іменами суббрендів для окремих послуг;

♦ зорова ідентифікація — дизайн і корпоративна ідентифікація;

♦ внутрішня культура, організація й обмін інформацією;

♦ зовнішні зв'язки, що охоплюють весь спектр просування бренду банку, включаючи зв'язки з громадськістю;

♦ стратегія, наукові дослідження і розробки.

Провідні банки зосереджують свою діяльність не лише на теренах країни-засновника, але розширюють свою діяльність як материнський бренд, створюючи свої дочки, таким чином закріплюючись на даних ринках інших країн та посідаючи провідні місця в рейтингах.

Оцінка вартості бренду стає усе більш значимою задачею як для банків, що створюються, так і для тих, які діють на ринку вже не один рік. Хоча у світі існує кілька різноманітних методик підрахунку вартості бренда, вибрати одну універсальну не представляється можливим. Усі банки мають власний набір відомих їм показників їхньої фінансово-економічної діяльності, власну історію та власні можливості.

Оцінка вартості бренду — модель багатофакторна. Найбільший вплив на зміну вартості мають показники ролі і сили бренду, що визначають важливість бренду в ухваленні рішення про придбання послуги і ступінь ризику, що застосовується до бренду, як і до будь-якого активу компанії.

Для виміру сили оцінюють ринкову частку, популярність, лідерство, частку в сукупному рекламному бюджеті категорії. Інвестуючи в популярність і послідовну, сфальцьовану на цінностях бренда комунікацію, збільшується вплив бренда, зменшуються ризики і збільшується його вартість.

Силу прихильності до бренду банку можна виміряти [3, с. 58]. Існує три ступеня прихильності до бренду:

• *впізнавання або поінформованість (brand awareness)* — споживачам знайомий бренд, вони користуються послугами банку, тому що його знають;

• *перевага (brand preference),* що може бути виміряна за кількістю спроб даного бренду за визначений проміжок часу — клієнти за звичкою користуються послугами банку, однак, вони можуть спробувати й інші альтернативи;

• *прихильність (brand insistence or brand loyalty)* — споживач не погоджується на заміну послуг даного банку й у будь-якому випадку займається активним пошуком даного бренду.

Прихильність є однією з фінальних стадій у формуванні бренду банку. Першими стадіями є поінформованість про бренд

і первинне застосування або перевага бренду. Оскільки споживачі всього світу стають більш розбірливими і конкуренти мають можливість копіювати успішні бренди на ринку, вже недостатньо мати тільки відчутні технічні переваги. Життєво необхідним стає створення невідчутних переваг, що не можуть бути скопійовані конкурентом і які відображають потреби цільової аудиторії.

Управління брендом банку у тривалій перспективі за допомогою правильного позиціонування, його систематичного розвитку і комунікаційної стратегії бренду є дуже актуальним у забезпеченні стійкого успіху банківського бізнесу. Враховуючи аналіз ситуації на ринку банківських послуг, можна зробити висновок, що цілісний і потужний бренд зможе побудувати обмежена кількість банків. Багато установ підуть шляхом спеціалізації та утворення сегментарних брендів (суббрендів) — будуть намагатися сформувати в уяві споживача образи, пов'язані з певним продуктом.

Вітчизняним банкам для формування власних брендів необхідні великі зусилля і засоби, щоб «перехопити ініціативу» у закордонних конкурентів. Використання західних технологій брендінгу передбачає проведення постійних маркетингових досліджень надання споживчих переваг, мотивів користування послугами. Будемо сподіватись, що створення потужних банківських брендів сприятиме підвищенню довіри до банків з боку споживачів їх послуг та подальшому розвитку банківської системи України.

Література

1 *Косенков С. І.* Маркетингові дослідження. — К.: Скарби, 2006. — 464 с.

2 *Еллвуд А.* Основы брендинга. — М.: Фаир-пресс, 2002. — 336 с.

3 *Рымарский Ю.* Case study: реализация проекта вывода на рынок нового бренда финансовой структуры // Отдел маркетинга. — 2004. — №1. — С. 56—59.

4 Аудит бренда. Рекомендации про проведению // Бренд-менеджмент. — 2004. — № 2. — С. 50—52.

Стаття надійшла до редакції 13.05.2008 р.

УДК 336.71

О. А. Брегеда,
канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КАРТКОВИЙ РИНОК В УКРАЇНІ, ЙОГО ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

В статье освещено формирование рынка платежных карточек в Украине, этапы его развития, особенности работы отечественных банков. Дана оценка современного состояния рынка банковских карточек, подняты важные проблемы, стоящие на пути его нормального функционирования, выделены основные направления развития карточного бизнеса в Украине.

The article examines Bank card market, its forming, stages of development, modern situation, tendencies of further functioning. The author discovers main problems and possible their solutions.

Ключові слова: *картковий ринок, картки з магнітною смугою, дебетові картки, кредитні картки, чіп картки, платіжні системи, шахрайство, страхування.*

Однією з найважливіших сфер банківської діяльності, від якої залежить ефективність функціонування економіки в цілому і кожного суб'єкта, є організація безготівкових розрахунків. Якщо розрахунки між господарюючими суб'єктами відбуваються переважно в безготівковій формі, то розрахунки за участю фізичних осіб в Україні здійснюються в основному за допомогою готівки. Швидкий розвиток сучасних технологій, який спостерігається останні десятиліття, призвів до появи нових розрахункових засобів і систем. Сучасний платіжний оборот неможливо уявити без використання пластикових карток, які сприяють прискоренню обігу грошей, зменшують сферу готівкових розрахунків.

В Україні робоча група з розробки національної системи безготівкових розрахунків за допомогою пластикових карток була сформована ще в 1990 році. З того часу безготівкові розрахунки з використанням банківських карток в Україні пройшли великий шлях розвитку — фактично довелося формувати такі розрахунки з нуля, їх почали впроваджувати майже на півстоліття пізніше появи карток у промислово розвинених країнах світу. Важливою віхою стало створення національної системи масових електронних платежів. В 1995 році 17 комерційних банків разом з НБУ утворили ЗАТ «Укркарт», опираючись на досвід розвинених

© О. А. Брегеда, 2008

країн світу, розробили основні документи, що регулюють впровадження та експлуатацію національної системи електронних платежів банками. Багато банків, не очікуючи на створення НСМЕП, пішли по шляху вступу до передових міжнародних карткових систем. Перші кроки в цьому напрямку почали робити великі банки, які стали обслуговувати іноземних власників карток, закуповуючи відповідне обладнання. Всі трансакції на той час здійснювались через закордонні процесінгові центри. Згодом почали розвиватись проекти по випуску міжнародних банківських карток в Україні, створенню національних внутрішніх систем. Проведення операцій стало можливим на базі національних процесінгових центрів. Деякі великі банки, такі як «ПриватБанк», «Перший Український міжнародний банк», «Промінвестбанк», «Фінанси і кредит» та ін., створили власні процесінгові центри. Інтегруючись до розвинених міжнародних систем, українські банки затверджуються на міжнародних ринках, викликають все більшу довіру партнерів та клієнтів. Активна позиція банків при роботі з картками дозволяє не тільки зберегти «старих» клієнтів, але й залучати нових. Крім того, ринок платіжних карток відкриває нові можливості у сфері обслуговування фізичних осіб, підприємств, і, як наслідок, отримання більшого прибутку.

Картковий ринок в Україні продовжує стрімко розвивається. На початковому етапі розвитку карткового ринку банки, намагаючись зайняти свою нішу, основні зусилля спрямовували на максимізацію кількості випущених карток, реалізуючи переважно зарплатні проекти. Інфраструктурі обслуговування не приділялась увага. Зараз ринок платіжних карток після бурхливого, і трохи хаотичного, початкового етапу розвитку проходить стадію стійкого зростання. Визначились банки-лідери, такі як Приватбанк, Промінвестбанк, Райффайзен Банк Аваль та основні гравці ринку. Найактивнішим учасником серед банків є Приватбанк, доля якого на ринку дорівнює 40 %. Обсяг емісії міжнародних карток банку становить 16 млн, кількість POS-терміналів складає 40 тис. [1].

На сьогоднішній день ринок пластикових карток в Україні представлений такими міжнародними платіжними системами, як VISA і MasterCard, внутрішньодержавними системами НСМЕП, Укркарт [2]. Учасниками цих систем є 124 банки із 173 банків, що мають ліцензію. Обсяг емісії карток міжнародних платіжних систем перевищив 46 млн штук (близько 30 млн карток VISA і більше 16 млн карток MasterCard, включаючи Maestro). За прогнозами фахівців у 2008 році кількість карток в Україні збіль-

шиться на 10—15 млн штук. Вже зараз на кожного українця приходиться по одній карті. В західноєвропейських країнах на одного дорослого припадає 3—5 карток [3]. У НСМЕП працює 37 банків, які випустили більше 1,65 млн карток, лідерами серед яких є Експрес банк, Імекс банк, Мега банк [4].

В Україні і надалі буде прослідковуватись тенденція зростання випуску карток завдяки зарплатним проектам, але поступово темпи приросту знижуватимуться завдяки насиченості ринку. Для залучення більшої кількості клієнтів банки як зараз, так і в майбутньому запроваджуватимуть нові карткові продукти, пропонуючи супутні послуги. Популярним вже стало проведення платежів через банкомати для оплати послуг операторів мобільного зв'язку МТС, Київстар Дж. Ес.Ем., ДСС та ін., надання Інтернет-послуг. Так, піонером Інтернет-банкінгу в Україні став Міжнародний комерційний банк, який ще у 2000 році запровадив надання клієнтам доступу до своїх рахунків через телекомунікаційні мережі загального користування (у т. ч. Інтернет). При здійсненні платежів банк виступав посередником між покупцем та магазином. Недоліком даної програми стало необхідність встановлення спеціального програмного забезпечення на комп'ютерах клієнтів, додаткове обслуговування і відповідно витрати. Пізніше багато банків розпочали свої пілотні проекти в цьому сегменті ринку (АППБ «Аваль», «Правекс-банк», «Надра», «Кредит промбанк», «Фінанси та кредит» та ін.), але лідером українського ринку став Приватбанк, який крім різноманітних послуг у рамках інформаційно-маркетингового Інтернет-проекту створив системи Інтернет-банкінгу, надає послуги Інтернет-провайдера, заснував компанію е-комерції.

Банки — лідери на ринку мають на меті не тільки кількісне зростання, але і якісне, активно розвиваючи інфраструктуру обслуговування карток. Зростає кількість банкоматів, POS-терміналів. Але багато банків не поспішають розширювати мережу своїх POS-терміналів. Це пов'язано як з небажанням самих торговельних підприємств (необхідність сплати комісій банку, існування терміну зарахування коштів на рахунок, необхідність показувати офіційні обороти за поточним рахунком, можливі технічні проблеми, шахрайство), так і банків (в умовах жорсткої конкуренції плата за встановлення терміналів не стягується, а окупність в умовах незначного користування велика). Зараз такі термінали повинні встановлюватись на торговельних підприємствах, виручка яких протягом року перевищує 5 млн грн [4].

Поки що основне призначення платіжних систем в Україні — отримання готівки, тобто жодна з існуючих у нас карткових платіжних систем не виконує в повному обсязі основну функцію — платіжну. Якщо за кордоном у торговельних точках пластиковими картками розраховуються 70 % відсотків покупців, то в Україні ця доля значно нижча — 4 % [4]. Але ситуація поступово змінюється, спостерігається тенденція до зростання використання карток при розрахунках, а Постанова НБУ № 2 «Про внесення змін до Положення про порядок емісії карток і здійсненні операцій за їх участю», що вступила в силу в цьому році, повинна прискорити дані процеси [5]. Крім того, підготовлений законопроект Української міжбанківської асоціації членів платіжних систем (ЕМА), який повинен вступити в силу з 2009 року в рамках підготовки України до Євро-2012 буде сприяти активізації безготівкових розрахунків, збільшенню кількості POS-терміналів до 200—250 тис. (зараз їх близько 65 тис.), збільшенню оборотів по картковим рахункам у 5 разів до 20 % [5].

Структура українського ринку за видами карток на сьогодні наступна: домінують особисті картки, корпоративні займають близько відсотка. За видами носіїв інформації картки з магнітною смугою значно переважають. Картки з чіпом і з магнітною смугою та чіпові картки займають приблизно десяту частку всього випуску, картки для розрахунків у мережі Інтернет — значно менше одного відсотка. Картки з чіпом представлені НСМЕП, з магнітною смугою та чіпом — переважно картками міжнародних платіжних систем VISA і MasterCard. Банки — члени міжнародних платіжних систем давно вже виношують плани впровадження чіпа на платіжні картки, але вирішення даного питання потребує часу та значних матеріальних і людських ресурсів. Здебільшого банки використовують традиційні картки з магнітною смугою для впровадження масових проектів, тоді як картки вищого класу вже випускаються як з магнітною смугою, так і чіпом. Комбіновані картки мають ту відмінність від інших, що при їх використанні можна використовувати як чіп, так і магнітну смугу. До переходу на дорожчі технології банк стимулює і запроваджене міжнародними платіжними системам правило перенесення відповідальності, згідно з яким із двох учасників трансакцій (емітента і еквайера) відповідальність за шахрайство несе той, хто не перейшов на чіпи. Емісією комбінованих карток в Україні займається мало банків. До них можна віднести Брокбізнесбанк, Укрексімбанк, Приватбанк, Райффазен Банк Аваль. Картки з чіпом не лише забезпечують високий захист інформації, а й

дають змогу розмістити на чіпі інші фінансові і не фінансові додатки. Так, це було використано в картках НСМЕП під час реалізації Міністерством освіти і науки України у 2006—2007 навчальному році експерименту щодо впровадження «електронного студентського квитка» згідно постанови КМУ та НБУ від 26.05.2006 р. № 753, якою схвалена концепція поширення безготівкових розрахунків із використанням спеціальних платіжних засобів. Участь у пілотному проекті взяли вузи із різних областей України, зокрема Київський політехнічний інститут, Національний транспортний університет, Київський національний університет технології і дизайну та ін. [6].

Не всі випущені картки в Україні активно використовуються власниками. Від 30 до 50 % карток можна віднести на рахунок втрачених клієнтів [3]. Банкіри визнають, що більшість власників карток отримали їх не з власної волі, а в рамках проектів. Середній розмір трансакцій на одного власника не перевищує кількох доларів. Серед випущених карток переважну частку складають дебетові картки. Але все ж таки чітко прослідковується тенденція до поступового зростання питомої ваги кредитних карток в обороті. Так лише за один рік частка кредитних карток зросла з приблизно 19 % (у кінці 2006 р.) до 22 % (у кінці 2007 р.) [4]. Поки що отримання карткового кредиту не набуло значного поширення серед населення. Це пояснюється відсутністю достатньо ефективних скорингових систем оцінки ризиків платоспроможності клієнта і повноцінно працюючих кредитних бюро. Це особливо актуально стосовно видачі кредитної картки в її класичному варіанті, оскільки вона видається, як правило, без додаткового забезпечення. Нині ж більшість банків пропонує кредитні картки своїм клієнтам, що стали такими в рамках зарплатних проектів, а також новим клієнтам при оформленні ними інших банківських продуктів, наприклад депозиту, який автоматично стає заставою. Щоб зацікавити і стимулювати клієнтів банки пропонують картки з «пільговим періодом», упродовж якого (як правило 30—60 днів) проценти за кредит не нараховуються. У переважній більшості банки під час здійснення кредитування з «пільговим періодом» встановлюють протягом цього періоду умовну ставку (від 0,01 до 0,1 %) у зв’язку з відсутністю у законодавстві України чітко сформованого правового поля для такого кредитування. Для вирішення комплексу питань, пов’язаних із кредитуванням, що передбачає використання пластикових карток, банкам необхідно розвивати інформаційні тех-

нології, запроваджувати нові системи, які допоможуть автоматизувати видачу та обслуговування кредитних карток.

Великою проблемою з якою стикнулися українські банки в процесі розвитку карткового ринку — втрати від шахрайства, які зростають пропорційно зростанню кількості карток. Вітчизняні фінансисти спрацювали за старою традиційною схемою: про захист від шахрайства почали говорити лише після того, як втрати стали перевищувати 1 % обсягу операцій за «пластиком». Банкіри одразу ж пригадали сумнівний європейський досвід — там кмітливі шахраї обкрадають банки до 10 % від обсягу операцій по карткових рахунках. В 2007 році MasterCard зареєстрував загальне шахрайство з картками на суму $ 703 млн, VISA зазнала збитків в усьому світі на $ 1,2 млрд. Тому для банків актуальною є проблема боротьби з такими випадками. Боротьба зі зловживаннями має багато аспектів. Це і контроль інформаційних зв'язків між банківськими автоматами і центром обробки інформації, контроль роботи банківського персоналу, і посилення захисту самих карток. Можливим рішенням проблеми є інтелектуалізація самої картки, активне впровадження чіп-карток.

Тому традиційні рекомендації банкірів щодо зберігання ПІН-кодів окремо від картки, не розголошення даної інформації не гарантують безпеку для власників картки. Найбільше потерпають від дій шахраїв картки з магнітною смугою, оскільки вони найменш захищені від різних фальсифікацій та злочинів. Існує багато способів дій шахраїв з використанням різноманітних пристроїв. Найбільше крадіжок (підроблень) здійснюється з кредитними картками. Дебетові картки, зазвичай. менш цікавлять шахраїв у зв'язку з обмеженими сумами на них. Статистика свідчить про особливу зацікавленість шахраїв елітними кредитними картками.

Великі збитки від шахрайства зазнають і банки Великої Британії, тому фінансисти Старого Світу розгорнули широкомасштабну страхову компанію, аби мінімізувати свої витрати. В Україні страховики до таких програм наразі не готові, лише кілька страхових компаній можуть запропонувати українським банкам страхові поліси, які мінімізують збитки від шахрайських операцій. Перший банк, який відкрито заявив про страхові програми для своїх клієнтів, був банк «Надра». Банки показують зацікавленість у страхових програмах, але поки що не афішують такі поліси страхування. Цьому існує пояснення. З одного боку це законодавчі перепони — донині не прописана процедура страхування на випадок списання коштів з карткового рахунку, під-

робки «пластика». З іншого боку завеликою для банків залишається сума, у межах якої банки за власний рахунок мають покривати збитки від шахрайства (це приблизно $ 50 тис.). І лише збитки, що перевищують цю суму, покриватимуться полісом. І це при тому, що середньому банку за картковий поліс доведеться викладати щороку близько $ 40—50 тис., великому — $ 60—80 тис. Відтак, на думку експертів, аби українські банки почали активно страхуватись, їх витрати від дій шахраїв повинні перевищувати $ 50—150 тис. Перед усім страхуватимуться банки, які активно просуватимуть кредитні програми. Найбільші оператори карткового ринку будуть певний час страхуватися у «своїх» страхових компаніях (дочірніх чи в тих, що банки мають частку власності). Даний підхід допоможе мінімізувати вартість полісу, закрити проблему недовіри банків страховикам, необхідність достатньо ділитися інформацією про крадіжки, підроблення, втрату карток. Усі ці дії в майбутньому дозволять і надалі активно розвивати картковий ринок при достатньому рівні безпеки.

Такий сегмент банківської справи, як робота з платіжними картками, особливо гостро відчуває стан економіки, рівень життя населення. Позитивний розвиток економіки в таких країнах, як Чехія, Угорщина, Польща завдяки проведенню приватизації, пожвавленню економічних процесів підштовхнула до активного розвитку роздрібного, у тому числі і карткового ринку як по депозитних, так і по карткових продуктах, що дає підстави стверджувати, що Україна має значні перспективи розвитку даного сектора.

Література

1 Ера бізнесу. Телевізійна компанія Ера. — 20 травня 2008 р.

2 Платіжна система України. Безготівкові розрахунки// http://www.bank.gov.ua

3 Щотижнева газета Ділова столиця. — 2007/12/10. — С. 22.

4 Інформаційно-аналітичний журнал Карт-бланш. — 2007. — № 6. — С. 15.

5 Щотижнева газета Ділова столиця. — 2008. — № 6. — С. 25.

6 *Берніков В*. Аналітичний огляд роботи НСМЕП // Вісник НБУ. — 2007. — № 6. — С. 64—66.

Стаття надійшла до редакції 9.06.2008 р.

УДК 332.146.2

О. В. Василенко,
аспірант кафедри банківських інвестицій,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСВООГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

В статье обосновываются направления усовершенствования системы финансового обеспечения инвестиционного потенциала местных бюджетов

The directions of the improvement of the system of the financial ensuring the investment potential local budget are motivated in article.

Ключові слова: *місцеві бюджети, інвестиційний потенціал місцевих бюджетів, ресурсна база місцевих бюджетів, система фінансового забезпечення місцевих бюджетів, міжбюджетні трансферти інвестиційного характеру.*

Поставлені в Україні стратегічні цілі формування, з одного боку, політики сталого та збалансованого регіонального розвитку, а, з іншого, інвестиційно-інноваційної моделі розвитку потребують відповідного фінансового забезпечення їх реалізації. Це позиціонує бюджетний ресурс, а в складі останнього — ресурс місцевих бюджетів усіх рівнів, у сукупних інвестиційних ресурсах, що спрямовується на реалізацію зазначених цілей. Можливості такого позиціювання суттєво обмежені ресурсною базою місцевих, передусім самоврядних, бюджетів, зумовленою недосконалою системою податкових джерел її формування, системою міжбюджетних трансфертів, передусім інвестиційного характеру, та системою муніципальних запозичень.

Питанням методології формування ресурсної бази інвестиційної складової місцевих бюджетів приділяється достатньо уваги в роботах учених в Україні та за кордоном. У цьому напрямі активно працюють відомі вчені О. П. Кириленко, Б. С. Малиняк, О. О. Сунцова, А. А. Пересада, Т. В. Майорова, В. І. Кравченко, І. О. Луніна, А. В. Лучка, О. А. Музика, И. М. Мисляєва, Ц. Г. Огонь, К. В. Павлюк, Г. Б. Поляк та ін. Водночас, окремі питання теоретико-методологічного та, особливо, практичного характеру щодо механізмів фінансового забезпечення інвестиційного потенціалу місцевих бюджетів на рівні, передусім, само-

© О. В. Василенко, 2008

врядних бюджетів у частині структури джерел податкового, трансфертного та позичкового характеру, які могли б слугувати теоретичним підґрунтям забезпечення практичного втілення відповідних моделей у процесі законотворення, видаються недостатньо опрацьованими. Це, відповідним чином, і зумовило актуальність та вибір теми дослідження.

Одне з основних завдань досягнення головної мети державної регіональної політики зводиться до забезпечення здатності територіальних громад та органів місцевого самоврядування в межах, визначених законодавством, самостійно та відповідально вирішувати питання соціально-економічного розвитку, створення ефективних механізмів забезпечення їх активної участі у формуванні та проведенні державної регіональної політики [1]. Забезпечення такої здатності можливе, насамперед, на основі формування такої фінансової спроможності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, яка створювала б можливості для ефективного розвитку, подолання диспропорцій з урахуванням особливостей регіонів, їх потенціалу щодо адаптації до ринкових умов господарювання. Такий підхід у повній мірі відповідає основним засадам Європейської хартії місцевого самоврядування [2], згідно з якими місцеве самоврядування означає право і спроможність органів місцевого самоврядування в межах закону здійснювати регулювання і управління суттєвою часткою суспільних справ, які належать до їхньої компетенції, в інтересах місцевого населення.

Зміцнення фінансових і, в першу чергу, інвестиційних можливостей місцевих бюджетів з огляду на фактичний стан формування їх ресурсної бази доцільно здійснювати, на нашу думку, в розрізі усіх наявних джерел — внутрішніх (у частині місцевих податків і зборів) та зовнішніх (включаючи відрахування від загальнодержавних податків і зборів, систему муніципальних запозичень, міжбюджетних трансфертів тощо).

В частині першої складової — місцеві податки і збори — слід погодитись з О. П. Крайник, що «до недоліків існуючої системи формування місцевих бюджетів належать: високий ступінь концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення регіональних і місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих для населення завдань; регулюючі доходи відіграють домінуючу роль у структурі надходжень до регіональних та місцевих бюджетів, тоді як частка закріплених за територіями податкових платежів є низькою» [3, с. 27]. Місцеві податки, «... які складають за розрахунками 3—6 % місцевих бю-

джетів, не можуть вплинути на рівень фінансової самостійності місцевої влади» [3, с. 17].

Аналіз чинних переліку та структури місцевих податків і зборів, ефективності їх бюджетоутворюючої функції дозволяє зробити висновок про доцільність підтримання існуючої на сьогодні думки про розширення переліку місцевих податків і зборів та прав місцевих органів влади в частині самостійного розширення бази місцевого самоврядування [3, с. 30]. Законодавством, на нашу думку, в найкращому випадку — Податковим кодексом України, має бути визначений такий перелік місцевих податків і зборів, який би дозволяв місцевому самоврядуванню всіх рівнів використовувати принаймні їх частину для формування власних доходів бюджету.

Що до інвестиційних бюджетів, то до таких має зараховуватись принаймні половина надходжень від загальнодержавних податків і зборів, надходження від яких зараховуються до доходів самоврядних бюджетів. У частині, зокрема, двох загальнодержавних податків — податку на прибуток підприємств та податку з доходів фізичних осіб — такий підхід видається цілком обґрунтованим з огляду на те, що господарюючий суб'єкт, що є потенційним платником податку, використовує ресурси певної території (в частині податку на прибуток підприємств — сукупних ресурсів, у частині податку з доходів фізичних осіб — трудових ресурсів). Остання, відповідним чином, має розраховувати на певну компенсацію у вигляді податкових надходжень до власного бюджету, в тому числі й інвестиційного бюджету, ресурси якого спрямовуватимуться на подальше покращання умов розвитку бізнесу та життєдіяльності населення.

При цьому, як у частині податку з доходів фізичних осіб, так і податку на прибуток підприємств (як, власне, й інших податків та зборів, щодо яких має бути законодавчо встановлений порядок розподілу між державним та місцевими бюджетами, а в складі останніх — між поточним бюджетом та бюджетом розвитку) доцільно запровадити коригування співвідношення між частинами таких податків, які мають зараховуватися до поточного бюджету та бюджету розвитку, виходячи з параметрів інвестиційної потреби території (обсягів інвестицій, нагальності реалізації інвестиційних проектів тощо). З їх зменшенням відповідним чином має зменшуватися частина податку, яка підлягає зарахуванню до бюджету розвитку.

Аналогічна схема має застосовуватися не лише щодо частини загальнодержавних податків і зборів, закріплених за місцевими

бюджетами, але й щодо місцевих податків і зборів, у першу чергу до податку на прибуток підприємств комунальної форми власності, частина надходжень від якого в обов'язковому порядку має зараховуватися (в розмірі не менше половини) до бюджету розвитку. Адже місцева влада має бути зацікавлена в розширенні комунальної власності, спроможної приносити прибуток, передусім у частині джерела забезпечення розширеного відтворення.

Неспроможність власних та закріплених за місцевими бюджетами джерел формування їх ресурсної бази зумовлює об'єктивну необхідність залучення зовнішнього інвестиційного ресурсу для реалізації як власних, так і частини державних функцій у сфері фінансового забезпечення інвестиційного розвитку на територіальному та регіональному рівнях. Залучення місцевими бюджетами зовнішнього інвестиційного ресурсу відбувається, у першу чергу, за рахунок системи міжбюджетних трансфертів інвестиційного характеру. Удосконалення така система потребує, з нашої точки зору, на всіх рівнях бюджетної системи: «держава-місцеві бюджети», «регіональні бюджети — регіональні бюджети», «регіональні бюджети — самоврядні бюджети», «самоврядні бюджети — самоврядні бюджети». Об'єктом удосконалення при цьому можуть бути субвенції на виконання інвестиційних проектів, субвенції на соціально-економічний розвиток, інші субвенції інвестиційного характеру точкового чи територіального спрямування.

Серед трансфертів інвестиційного характеру найпроблемнішим і таким, що потребує удосконалення, видається субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних проектів, розподіл якої та формування переліку об'єктів інвестування здійснюються за погодженням із Комітетом Верховної Ради України з питань бюджету. Одним з напрямів такого можна вважати запровадження чітких критеріїв розподілу субвенції, які забезпечували б формалізований підхід до цього процесу, мінімізуючи вплив суб'єктивного фактора, особливо в умовах партійної системи формування законодавця. Присутність лобізму у такому випадку є надзвичайно високою. Наслідки ж його очевидні — суттєві територіальні та об'єктові перекоси в забезпеченні інвестиційними ресурсами, ігнорування реальних пріоритетів та нагальних потреб територіальних громад, подальша деградація (соціально-економічна, демографічна, інфраструктурна тощо) окремих територій.

Виходячи з прогнозних тенденцій розвитку фінансового, а в його складі інвестиційного, ринків, перспективним напрямом формування інвестиційної складової місцевих бюджетів видається система муніципального кредиту. Саме з ним слід пов'язувати вирішення проблеми розширення інвестиційних можливостей територіальних громад у перспективі з огляду на позитивні зрушення в системі формування ресурсної бази місцевих, передусім самоврядних, бюджетів загалом та їх інвестиційної складової, зокрема. Виділяються, зокрема, наступні основні форми муніципального кредиту: облігаційні позики; безоблігаційні позики; комунальний банківський кредит; комерційний комунальний банківський кредит; комунальний кредит державних банків; взаємний комунальний кредит [4]. Водночас потрібно зазначити, що в Україні більшість цих форм муніципального кредиту не отримали широкого розвитку, по-перше, внаслідок дорожнечі кредитних ресурсів, по-друге, через нерозвиненість відповідної системи та відповідно системи правового забезпечення, по-третє, з причин нерозвиненості фінансового та інвестиційного ринків.

Найактивнішим є сегмент ринку муніципальних запозичень через випуск облігацій місцевої позики. З інвестиційними муніципальними позиками пов'язуються можливості розширення комунальної інфраструктури та зміцнення фінансової бази муніципалітетів за рахунок реалізації прибуткових проектів [5, 6]. Забезпечення належного рівня результативності муніципальних запозичень базується на ступені привабливості муніципальних цінних паперів для потенційних інвесторів. Зростанню рівня такої привабливості сприяє низка факторів, серед яких можна виділити наступні основні: висока питома вага власних та закріплених за місцевими бюджетами доходів у загальному їх обсязі; наявність високоліквідного комунального майна; наявність державних або інших цінних паперів у власності потенційного позичальника; наявність державних гарантій; наявність консолідованої гарантії інших місцевих бюджетів; наявність поруки фінансово-кредитних установ тощо.

Для підвищення, зокрема, привабливості муніципальних цінних паперів для інституціональних інвесторів — страховиків, недержавних пенсійних фондів тощо, доцільним видається запровадження надання державних гарантій за окремими видами муніципальних цінних паперів, зокрема таких, що випускаються для реалізації загальнодержавних інвестиційних проектів, у яких присутня участь ресурсу місцевих, у тому числі самоврядних, бюджетів, надання поруки муніципальних банків, або ж консолі-

дованої поруки кількох місцевих бюджетів у випадку реалізації спільних для кількох територіальних громад інвестиційних проектів.

Таким, що потребує законодавчого вирішення, видається питання розширення контингенту суб'єктів, що можуть виступати учасниками ринку муніципальних запозичень. Власне, ставиться питання про приведення норм Бюджетного кодексу України до вимог Хартії місцевого самоврядування та Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», згідно з якими право здійснювати муніципальні запозичення, зокрема шляхом випуску облігацій, не обмежується для різних категорій та рівнів місцевого самоврядування. Обмежувальні критерії щодо права виходу на ринок муніципальних запозичень у формі випуску облігацій, визначені Бюджетним кодексом України як у частині його внутрішнього, так, особливо, і зовнішнього сегментів, видаються економічно необґрунтованими. У першому випадку, тобто в частині внутрішніх запозичень, відсутні будь-які економічні параметри, які визначали б рівень платоспроможності потенційних позичальників. Розмежування останніх здійснено виключно за територіальною ознакою, внаслідок чого увесь сільський сегмент місцевого самоврядування виявився виключеним з контингенту учасників ринку запозичень.

В якості критеріїв і в першому, і в другому випадках мають застосовуватися виключно фінансові показники, які прямо та опосередковано позиціонують потенційного позичальника як платоспроможного суб'єкта, здатного виконати у повному обсязі взяті на себе боргові зобов'язання. Такими показниками, зокрема, можуть бути: обсяг доходів місцевого бюджету на 1 жителя; частка доходів за виключенням трансфертів на 1 жителя; частка власних та закріплених доходів у сукупних доходах місцевого бюджету; частка трансфертів у сукупних доходах місцевого бюджету; частка стабільних доходів у структурі доходів бюджету розвитку тощо.

У реалізації інвестиційної стратегії території як складової частини та основного інструменту реалізації довгострокової стратегії її соціально-економічного розвитку актуалізується проблема нарощування інвестиційного потенціалу бюджету розвитку місцевих бюджетів. Цільове призначення бюджету розвитку місцевих бюджетів чітко визначено Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» і зводиться до фінансування програм соціально-економічного розвитку відповідної території, пов'я-

заних із здійсненням інвестиційної та інноваційної діяльності, а також субвенцій та інших видатків, пов'язаних з розширеним відтворенням.

Інвестиційну діяльність місцевих бюджетів, у тому числі у напрямі формування власної ресурсної бази, слід розглядати в контексті вкладання тимчасово вільних або профіцитних коштів у різноманітні фінансові інструменти. Такі, зокрема, можуть використовуватися на придбання цінних паперів, емітованих державою чи державними установами (на кшталт Державної іпотечної установи тощо), або ж гарантованих державою, місцевих цінних паперів з найвищими кредитними рейтингами відповідно до Національної шкали.

Практичного втілення потребує положення Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» щодо віднесення до компетенції місцевих рад створення цільових фондів. Такі фонди можуть мати накопичувальний характер для реалізації капіталомістких проектів. Кошти таких фондів можуть розміщуватися на депозитах у фінансових установах, у найкращому варіанті — в муніципальних банках, частково інвестуватися у фінансові інструменти на кшталт державних та муніципальних цінних паперів, цінних паперів державних установ, будь-яких інших цінних паперів, що мають найвищий рейтинг за Національною шкалою.

Кінцева мета опрацювання ефективних джерел формування ресурсної бази інвестиційної складової місцевого бюджету, зокрема в частині бюджету розвитку, полягає у формуванні інтегрованого інвестиційного ресурсу, спроможного забезпечити реалізацію інвестиційної компетенції місцевого самоврядування відповідно до законодавчих вимог та в контексті реалізації інвестиційної стратегії як складової загальної стратегії соціально-економічного розвитку території.

Таким чином, чинна система фінансового забезпечення інвестиційного потенціалу місцевих бюджетів не спроможна ефективно виконувати свою основну функцію, тим самим унеможливлює належний рівень позиціонування місцевих, передусім самоврядних, бюджетів в реалізації інвестиційної політики в межах підпорядкованої території відповідно до потреб останньої та власних повноважень місцевого самоврядування. Це, відповідним чином, дозволяє окреслити концептуальні напрями удосконалення такої системи, які можуть слугувати вихідною базою для їх практичного втілення в процесі законотворення.

Література

1 Указ Президента України від 25.05.2001 р. «Про Концепцію державної регіональної політики». — Офіційний вісник України від 15.06.2001. — 2001. — № 22. — С. 20. — Ст. 983, код акту 18982/2001.

2 Європейська хартія місцевого самоврядування. Страсбург, 15 жовтня 1985 року (Хартію ратифіковано Законом №452/97-ВР від 15.07.97). Дата підписання: 6 листопада 1996 р. / Збірка договорів Ради Європи Парламентське видавництво. — К., 2000. — Офіційний сайт: www.rada.gov.ua

3 *Крайник О. П.* Місцеві бюджети: Навчальний посібник. — Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2007.

4 Муніципальні інвестиції і кредити: Навчальний посібник: Кн. 9 / М. В. Пітцик, Л. О. Петкова, В. В. Проскурін; За ред. М. В. Пітцика. — Асоціація міст України та громад, Гнозіс, USAID. — Офіційний сайт: http://users.i.com.ua

5 Місцеві фінанси: Підручник / За ред. О. П. Кириленко. — К.: Знання, 2006. — С. 158.

6 *Крайник О. П.* Місцеві бюджети: Навчальний посібник. — Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2007. — С. 29.

Стаття надійшла до редакції 19.06.2008 р.

УДК 336.14

Л. П. Гладченко,
канд. екон. наук,
доцент кафедри фінансів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

БЮДЖЕТ ДЕРЖАВИ У КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ СТАТИСТИКИ

Определено, какие международные стандарты статистики разработаны на сегодня в сфере государственных финансов. Раскрыты концептуальные принципы, установленные в их рамках. Проанализировано, какое место отведено бюджету в контексте международных стандартов статистики и сделаны соответствующие выводы.

The contemporary international standards of statistics in the sphere of government finances were determined. The conceptual principles, adopted in the international standards, were found out. The place of government budget in the context of international standards of statistics was analyzed and conclusions were made.

Ключові слова: *державні фінанси, бюджет, сектор загального державного управління, міжнародні стандарти, статистика державних фінансів, прозорість державних фінансів*

Бюджет виступає як матеріальна основа існування держави, забезпечуючи фінансування завдань і функцій, покладених на органи державної влади й управління, органи місцевого самовряду-

© Л. П. Гладченко, 2008

вання, а також проведення ними усіх напрямів державної політики. Тут найяскравіше проявляються національні особливості побудови державних фінансів, сформовані в процесі тривалого історичного розвитку. З іншого боку, сучасні процеси інтернаціоналізації викликали об'єктивну потребу стандартизації багатьох сторін господарського життя, і врешті-решт, зачепили й таку суто національну сферу, як державні фінанси і бюджет. Поява «міжнародних стандартів» у державних фінансах зумовлена низкою причин. Найзагальніша з них, яка знаходиться «на поверхні», — це забезпечення можливості порівнювати фінансові показники діяльності різних держав. Більш глибинні причини стосуються потреб розвитку глобальної світової економіки та глобального руху капіталів. Так, жорстка боротьба за залучення інвестиційних капіталів на світовому фінансовому ринку загострює проблеми функціонування державних фінансів. Держава «змушена» дбати про створення конкурентного національного середовища, що вимагає формування привабливого податкового клімату, уникнення подвійного оподаткування, усунення митних бар'єрів, відмови від так званих «дискримінаційних заходів» щодо імпортерів, сприяння зрозумілості для іноземних інвесторів державної політики країни-реципієнта інвестицій, довіри до неї тощо. У зв'язку з цим посилюються вимоги до прозорості, гласності, зрозумілості рішень, що приймаються державними органами, і показників функціонування державних фінансів.

Основу для вирішення цих питань складають міжнародні стандарти у сфері статистики [1—3]. Їхні дослідження висвітлюється у вітчизняній літературі багатьма авторами [4—6]. Основний акцент при цьому робиться на розкритті змісту стандартів, аналізі відповідності національного законодавства і практики їх принципам і положенням, можливостям застосування міжнародних стандартів в Україні. Разом з тим, сучасним дослідженням бракує критичного погляду на міжнародні стандарти та аналізу їх можливого впливу на бюджет держави.

Міжнародні статистичні стандарти почали розвиватися у період після II Світової війни, в першу чергу, в області макроекономічного рахівництва. На сьогодні можна виділити кілька ключових «міжнародних стандартів», що стосуються державних фінансів. По-перше, це Положення зі статистики державних фінансів, розроблене Міжнародним валютним фондом (МВФ) [1, 2]. По-друге, це система національних рахунків (СНР), яка є результатом спільної роботи таких організацій, як ООН, Комі-

сія ЄС, МВФ, ОЕСР, Світовий банк, а також розроблена на її основі Європейська Система національних рахунків [3].

Міжнародний валютний фонд займався дослідженнями національної бюджетної практики багатьох країн світу, і перш за все, країн з розвиненою ринковою економікою. На цій основі МВФ видав у 1986 р. Положення зі статистики державних фінансів [1], в якому враховані надбання сучасної фінансової та бюджетної теорії і практики. Бюджетна статистика, яка базується на облікових даних щодо виконання бюджету і виходить з касового методу обліку, є традиційною для України. Вона є основою бюджетного менеджменту і бюджетного процесу. А тому Бюджетний кодекс України, ухвалений у 2001 р., зміг врахувати фактично всі основні принципи Положення зі статистики державних фінансів 1986 р. [1]. Зокрема, це стосується класифікацій, виділення категорій доходів і надходжень бюджету, видатків і витрат, фінансування бюджету, а також кредитування за вирахуванням погашення. Остання група операцій є доволі специфічною. Це пов'язано з тим, що Положення зі статистики державних фінансів призначено не для організації бюджетного менеджменту, а для аналізу діяльності уряду. Виділення операцій з чистого кредитування (кредитування за вирахуванням погашення), як зазначається у даному Положенні, призначене для сприяння аналізу фінансових зобов'язань в економіці і впливу діяльності держави на їх виникнення. Воно має суто аналітичний характер. Разом з тим, у вітчизняну практику воно увійшло як структурний елемент бюджету як фінансового плану і в систему бюджетного обліку.

У цьому проявилася дуже важлива проблема: практика продемонструвала, що в Україні прагнуть наслідувати «міжнародним стандартам», сприймаючи розроблені в них принципи і підходи майже як незаперечні. Разом з тим, потрібно сприймати їх з критичної точки зору.

Нині є об'єктивна потреба чіткого усвідомлення і розуміння того, що існують кілька взаємопов'язаних, але водночас і відокремлених сфер: наука, практика управління, аналіз, право. Наукові питання у сфері бюджету дуже тісно пов'язані з теоретичним обґрунтуванням сутності явищ, процесів та їх аналізом, управління — з обліком і виконанням фінансових планів, а право — із законами, правами і обов'язками, відповідальністю. Міжнародні стандарти, які стосуються державних фінансів, не є науковими теоретичними дослідженнями, не мають юридичної сили, не призначені для управління бюджетом як фондом фінансових

ресурсів (його складанням, виконанням, обліком), їх головне призначення — сприяти аналізу.

Вищезазначене можна розглянути на конкретному прикладі. У своїх дослідженнях вітчизняні автори не одноразово наголошували, що затверджений у Бюджетному кодексі підхід до державного боргу не відповідає міжнародним стандартам, зокрема стандартам ЄС, де державний борг визначається на основі системи національних рахунків (тобто це борг, що виникає внаслідок боргових зобов'язань усіх суб'єктів сектору загального державного управління, і обраховується із застосуванням методу нарахувань). На цій основі формулюються пропозиції щодо внесення змін до вітчизняного законодавства, зокрема, включення до державного боргу зобов'язань за місцевими позиками. Разом з тим, Бюджетний кодекс України не є статистичним стандартом. Визначаючи державний борг лише щодо боргових зобов'язань уряду України, що виникають у зв'язку з державними позиками, кошти від яких надходять до Державного бюджету України, законодавство, в першу чергу, закладає юридичну основу прав і відповідальності щодо фінансових зобов'язань, управління процесом запозичення, обслуговування і погашення боргу. Отже, не можна підміняти і плутати статистичну систему (наприклад, систему національних рахунків) і бюджетне законодавство.

Необхідність розмежування положень науки, управлінської практики, юридичних питань потрібне для організації належної бюджетної практики та ефективного менеджменту. Ця потреба ще більше проявляється у контексті розвитку і певного зближення різних статистичних стандартів. Йдеться про принципи СНР і Положення зі статистики державних фінансів.

Розроблення СНР стало наслідком розвитку системи макроекономічного рахівництва. У 1968 р. ООН ухвалила СНР, яка зі змінами, внесеними у 1992 р., створила основу як Європейської системи національних рахунків [3], так і української СНР. Серед вихідних положень системи національних рахунків є поділ економіки на сектори. Зокрема, «держава» представлена як сектор загального державного управління, тобто як органи державної влади та управління, а також органи місцевого самоврядування. Отже, держава, як суб'єкт господарювання, чітко відокремлюється від державних фінансових і нефінансових інституцій (підприємств, організацій, банків, інших кредитних установ державної і комунальної форми власності).

Національні рахунки дають можливість аналізувати, яким чином розміщуються ресурси між секторами економіки, та, відпо-

відно, яка структура споживання, який їх внесок у виробництво товарів і послуг. Говорячи про державні фінанси, постають такі важливі питання для аналізу: який обсяг ресурсів наявний у державного сектору, а який — у приватного; яке співвідношення між індивідуальним і суспільним (державним) споживанням; яка частка державних інвестицій у їх загальному обсязі; який розмір фінансових зобов'язань сектору загального державного управління; яка чиста вартість даного сектору економіки.

Дати відповідді на поставлені питання неможливо, звертаючись лише до бюджету держави, оскільки він не охоплює всю діяльність сектору загального державного управління. З цієї причини в СНР відсутній «бюджет держави» як відокремлений об'єкт. Натомість застосовується «суб'єктний» підхід. Це означає, що показники, у тому числі доходи, видатки, дефіцит, борг, розраховуються не до окремих фондів суб'єктів економіки, а до самого суб'єкту. Отже, йдеться, наприклад, не про бюджетні доходи, а доходи сектору загального державного управління. З цього випливає, що основний акцент зроблено не на бюджеті держави, а на уряді з усіма його фінансовими фондами, як бюджетом і фондами, включеними до його складу, так і позабюджетними фондами. Крім того, в системі національних рахунків для будь-якого сектору економіки визначається загальний обсяг його активів, а тому для характеристик ресурсної позиції держави потрібно враховувати не тільки її фінансові активи, але й реальні.

Система національних рахунків справила визначальний вплив на розроблення Міжнародним валютним фондом другої редакції Положення зі статистики державних фінансів, яке було опубліковане в 2001 р. [2]. Воно представляє собою стандарт макроекономічної статистики у сфері державних фінансів. Основні принципи було погоджено з СНР. Зокрема, це стосується застосування обліку за допомогою методу нарахувань, виділення інституційних одиниць (сектору загального державного управління і державного сектору), повне охоплення господарської діяльності держави, що виводить дану статистичну систему за рамки бюджету і за суто фінансові межі. Бюджет як фонд фінансових ресурсів фактично «зникає» і розглядається, не відокремлюючись від інших державних об'єктів.

Статистика державних фінансів передбачає складання 4 звітів:

(1) Звіт про операції органів державного управління (він включає операції як з фінансовими, так і нефінансовими активами);

(2) Звіт про інші фінансові потоки;

(3) Баланс активів і пасивів;

(4) Звіт про джерела і використання грошових коштів (призначений для аналізу ліквідності).

Укладання статистичних даних за такою структурою викликає потребу у систематизованій інформації про державні нефінансові активи та їх оцінки в ринкових цінах, що вимагає належного ведення реєстру державної власності. Також необхідно проводити консолідацію даних за фінансовими операціями як бюджету, так і позабюджетних фондів всіх рівнів влади. Крім того, потрібна регулярна інформація про прострочену заборгованість за бюджетними доходами і видатками. Звідси випливає, що укладання статистики державних фінансів на принципах Положення зі статистики державних фінансів обов'язково позначиться на обліковій практиці. Водночас це не має зашкодити управлінню бюджетом як фондом фінансових ресурсів.

Положення зі статистики державних фінансів 2001 р. [2] продемонструвало шляхи застосування на макроекономічному рівні практики, яка широко розповсюджена на мікрорівні. Йдеться про врахування в звітах активів і зобов'язань (а не традиційних доходів і видатків), ринкових цін активів, здійснення переоцінок і визначення доходів чи втрат від їх проведення, розрахунок чистої вартості уряду тощо. Діяльність держави оцінюється не з позицій бюджету, а в контексті усіх операцій, які проводять органи влади й управління всіх рівнів.

Підбиваючи підсумки, можна зазначити, що міжнародні стандарти статистики у сфері державних фінансів вийшли за традиційні для української фінансової теорії і практики рамки: по-перше, за межі бюджету, оскільки враховують й позабюджетні операції; по-друге, центрального уряду, так як розглядають всі рівні органів влади та управління; по-третє, за рамки фінансів, тому що аналізують активи, в тому числі реальні. Крім того, міжнародні стандарти не слугують завданням управління бюджетом як фондом фінансових ресурсів. Натомість, вони важливі для вироблення податково-бюджетної політики, її аналізу, визначення пріоритетів і цілей при бюджетному плануванні, моніторингу діяльності держави, забезпечення її прозорості. Міжнародні стандарти надають статистичну, а не облікову методологію, хоча мають значний вплив на останню. Вони впливають також на систему бюджетного менеджменту, змінюючи характер і якість бюджетних відносин. Вищезазначене доцільно брати до уваги під час розроблення та вдосконалення бюджетного законодавства і стандартів бухгалтерського обліку у сфері бюджету, усвідомлюючи, що сучасні міжнародні стандарти статистики державних фінансів, насамперед, стосуються саме макроекономічної статисти-

ки діяльності сектору загального державного управління і державного сектору в цілому, а не бюджету як фінансового фонду.

Література

1 A Manual on Government Finance Statistics. — International Monetary Fund. Washington, D.C., 1986. — 373 p.

2 Government Finance Statistics Manual 2001. — International Monetary Fund. Washington, D.C., 2001. — 199 p.

3 Council Regulation (EC) № 2223/96 of 25 June 1996 on the European System of National and Regional Accounts in the Community //Official Journal L 310. —30.11.1996. — P. 1—469.

4 *Сушко Н. І.* Адаптація термінології міжнародних стандартів бухгалтерського обліку до потреб сектору державного управління // Фінанси України. — 2006. — № 8. — С. 132—136.

5 *Царук О. В*. Гармонізація системи статистики державних фінансів з міжнародними стандартами: статистика державного боргу та дефіциту бюджету // Статистика України. — 2006. — № 3. — С. 21—25.

6 *Мазуренко О. К.* Статистика державних фінансів: Навчальний посібник. — К.: КНЕУ, 2004. — 92 с.

7 *Крейг Дж*. Форма представления бюджета и основные понятия / Материал, представленный на Семинаре по налогово-бюджетной политике и политике государственных расходов (29 августа — 9 сентября 1994г.). — Управление по бюджетным вопросам и институт МВФ — Объединенный Венский институт.

8 Бюджетний кодекс України від 21 червня 2001 року. — К.: Атіка. — 80 с.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2008 р.

УДК 338.46.336.7

І. Б. Івасів,
канд. екон. наук, доцент,
докторант кафедри банківської справи,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

СПЕЦИФІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БАНКУ ЗА ДОХОДНИМ ПІДХОДОМ

В работе рассмотрены специфические аспекты оценки стоимости банков с применением моделей свободного денежного потока, дисконтирования дивидендов и остаточной прибыли.

In the paper considered the specific aspects of banks estimation with the use free cash flow to equity model, discounted dividend model, residual income model.

Ключові слова: *вартість банку, вільний грошовий потік, залишковий прибуток.*

© І. Б. Івасів, 2008

Специфіка банківського бізнесу надає особливості процесам управління та оцінки вартості банку. Навіть при аналізі тих загальних підходів та моделей оцінки, які реально застосовуються в банках, не можна проігнорувати особливості їх застосування в контексті банківської фірми.

Проблеми управління та оцінки вартості банку поступово набувають актуальності для вітчизняної банківської практики. Це знайшло відображення у працях низки вітчизняних науковців, серед яких потрібно виокремити роботи Л. Примостки [1], Р. Тиркала [2]. Водночас, потрібно констатувати брак наукових розробок, які стосуються специфічних аспектів управління вартості банку. На вирішення даної проблеми ми і направимо зусилля в даній роботі.

Для цього, зважаючи на чисельність підходів та моделей оцінки, насамперед видається доцільним вирішити завдання їхньої класифікації, щоб згодом зупинитися на специфіці оцінки за моделями, котрі виражають дохідний підхід. Потрібно також зазначити, що в своєму дослідженні ми розглядаємо банк у якості діючого бізнесу.

Оцінка вартості виступає однією з складових вартісно-орієнтованого управління. Як вже зазначалось, у процесі визначення вартості акціонерів важливо вибрати відповідну моделі оцінки. При цьому необхідно розуміти, що на практиці цей вибір залежить від інтересів різних учасників процесу оцінки. Сама фірма може вступати на ринку, по-перше, як виробнича одиниця і, по-друге, як об'єкт купівлі-продажу. В першому випадку її діяльність пов'язана з генеруванням грошових потоків, які виражають так звану *фундаментальну вартість* (*fundamental value*) фірми, або як її ще називають — *внутрішню вартість* (*intrinsic value*), що знаходиться у фокусі уваги власників та менеджерів компанії. Коли ж компанія виступає об'єктом купівлі-продажу на ринку, то це інтереси покупця (*buy-side*), який також переважно орієнтується на прогнозовані обсяги надходжень від бізнесу і продавця (*sell-side*), котрий зацікавлений в оцінці вартості активів компанії. Крім цього, вплив на результати оцінки справляють аналогічні угоди на ринку. Тому в реальності моделі оцінки носять агрегований характер, що значно ускладнює їх класифікацію. Ознайомлення з широким пластом спеціальної літератури на вартісну тематику, дозволяє стверджувати, що усталеної загальноприйнятої класифікації методів та моделей оцінки вартості на сьогодні й не існує. Для нашого дослідження ми розробили влас-

ну класифікацію, представлену на рис. 1. Зокрема, для оцінки вартості фірми традиційно використовують три підходи: витратний, порівняльний (ринковий), доходний. У рамках цих підходів усі моделі та методи оцінки вартості фірми ми поділили на дві групи: відносної оцінки (*relative valuation methods*) та прямої оцінки (*direct valuation methods*).

Методи грошових надходжень ґрунтуються на принципі майбутньої корисності, який засвідчує, що вартість бізнесу тотожна чистій теперішній вартості майбутніх вигод, пов'язаних із володінням даним бізнесом. Зокрема, власник банку не продасть його за ціну, нижчу теперішньої вартості прогнозованих доходів, потенційний інвестор орієнтуватиметься на майбутні вигоди, пов'язані з володінням банку, ймовірний покупець не заплатить за частку у капіталі банку більше, ніж вона зможе принести надходжень у майбутньому.

Згідно запропонованої нами класифікації усі методи, що орієнтуються на грошові надходження, поділяються на методи грошових потоків та методи залишкового прибутку (див. рис. 1). У свою чергу підходи, орієнтовані на грошові потоки, включають модель дисконтування дивідендів, модель дисконтування грошових потоків, модель скорегованої поточної вартості.

Однак перед тим, як розкрити особливості даних моделей, потрібно зупинитись на двох існуючих підходах до оцінки фундаментальної вартості капіталу (V_E).

1. *Операційний підхід* (*operating approach*) передбачає, що насамперед визначається фундаментальна вартість активів фірми (яку, як зазначалось вище, деякі фахівці на відміну від нас називають вартістю фірми), потім розраховується фундаментальна вартість боргу і, зрештою, шляхом віднімання від V_A значення V_D отримується фундаментальна вартість капіталу.

2. *Капітальний підхід* (*capital approach*) передбачає, безпосередньо, визначення фундаментальної вартості капіталу фірми шляхом дисконтування за відповідною ставкою майбутніх надходжень.

У рамках даних підходів майбутні надходження, своєю чергою, ми також можемо згрупувати, поділивши їх, як зображено на рис. 2, на:

а) *грошові потоки* (*cash flows*) від активу;

б) потоки *залишкового прибутку* (*residual income*) від активу.

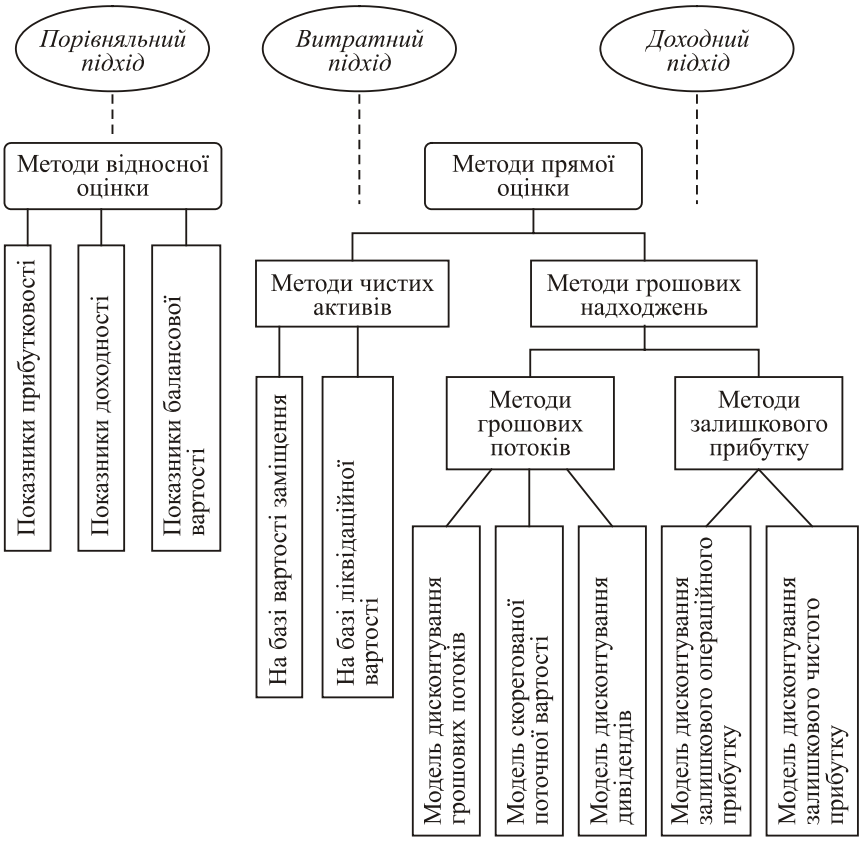


Рис. 1. Класифікація моделей
та методів оцінки вартості фірми

Врахування форми грошових надходжень, що створюють вартість компанії, має настільки велике значення, що фактично розділило фахівців на два табори. Щоб проілюструвати конфронтаційність їх переконань досить навести цитати з робіт визнаних авторитетів вартісно-орієнтованого управління. Так, Коупленд, Коллер, Мурін у своїй відомій книзі назвали розділ, присвячений грошовим потокам, «Гроші усьому голова» [3, с. 91] (в оригіналі «Cash is King», дослівно, «Гроші — це король» [4, с. 69]). А. Блек та інші відповідному розділу своєї монографії дали назву «Прибуток — можливість, гроші — факт» [5, с. 41]. Натомість Б. Стюарт називає параграф своєї роботи «Геть грошові потоки!» [6, с. 3].

<table>
<tr><td colspan="2" rowspan="2"></td><td colspan="4">Підходи до оцінки фундаментальної вартості капіталу (V_E)</td></tr>
<tr><td colspan="3">Операційний</td><td>Капітальний</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Грошові надходження</td><td rowspan="2">Грошові потоки</td><td colspan="4">Моделі дисконтування грошових надходжень:</td></tr>
<tr><td>Модель скорегованої поточної вартості (APV)</td><td>Модель дисконтування грошових потоків (DCFM) з дисконтуванням кумулятивних грошових потоків</td><td>Модель дисконтування грошових потоків (DCFM) з дисконтуванням вільних грошових потоків на власний капітал</td><td>Модель дисконтування дивідендів (DDM)</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Залишковий прибуток</td><td colspan="4">Моделі залишкового прибутку:</td></tr>
<tr><td colspan="2">Моделі дисконтування залишкового операційного прибутку (ReOIM)</td><td colspan="2">Моделі дисконтування залишкового чистого прибутку (REM)</td></tr>
</table>

Рис. 2. Класифікація моделей оцінки вартості, що ґрунтуються на дисконтуванні грошових надходжень

Незважаючи на те, що на сьогодні модель дисконтування грошових потоків є найбільш широко застосовуваним підходом для оцінки промислових компаній, вона є доволі проблематичною для вимірювання вартості банків. Причина цієї проблематичності випливає з особливостей банківського бізнесу, зокрема, з того, що операційна діяльність та діяльність пов'язана із залученням ресурсів у банках тісно поєднані. Банк створює вартість на стороні пасивів, не лише коли він більш ефективно ніж інші учасники ринку використовує фінансові інструменти, але й шляхом більш дешевого залучення ресурсів. У випадку банківського бізнесу майже неможливо визначити чи роль боргу — бути постійним ресурсом для активних операцій, чи інструментом спредменеджменту. Через це важко визначити реальну вартість залучення банківських ресурсів (WACC).

Інша причина полягає в тому, що використання банком залучених коштів створює різноманітність траншів боргу, котрі відрізняються сумами і процентними ставками. В результаті, оцінка загальної вартості боргу ускладнюється.

З огляду на викладені причини при оцінці вартості банків використовується капітальний підхід, тобто визначається вартість

не усього об'єкта оцінки, а безпосередньо вартість власного капіталу. Такий підхід потребує застосування в якості фактора дисконтування не середньозважену вартість капіталу (WACC), тобто показника, що включає і власні, і залучені кошти, а лише власний капітал. Також, по-іншому, порівняно з не фінансовими компаніями, мають бути представлені і грошові потоки банку.

Насамперед звернемося до моделі грошових потоків на власний капітал. Як відомо, існує два методи розрахунку грошових потоків: прямий та непрямий. Прямий метод полягає у відніманні вхідних на вихідних грошових потоків з метою визначення так званого вільного грошового потоку. Непрямий метод базується на корегуванні чистого прибутку компанії і отриманні показника вільного грошового потоку на власний капітал (FCF_e,) який розраховується за наступною формулою:

$$FCF_e = \begin{array}{c} \textit{Чистий прибуток} + \textit{Не грошові нарахування} - \\ - \textit{Не грошовий оборотний капітал} - \\ - \textit{Чисті капітальні витрати} - \\ - \textit{(Виплачений борг — Емісія нового боргу).} \end{array} \quad (1)$$

Порядок формування грошових потоків відображено як у міжнародних стандартах фінансової звітності МСФЗ (IAS)7, так і в П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів» та в Інструкції Національного банку України «Про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України»[8]. При цьому міжнародні стандарти IAS, а також національні стандарти деяких країн, наприклад US GAAP, рекомендують застосовувати прямий метод розрахунку грошового потоку. Інструкція НБУ містить обидва підходи до розрахунку грошового потоку, представлені, відповідно, у додатках 6 і 7 до даного документа. І міжнародні, і національні стандарти вимагають класифікувати грошові потоки як результати від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Однак у випадку банків постає кілька проблем. Зокрема, прямий підхід до розрахунку є практично нереальним для застосування в банках. Це пояснюється специфікою банківського бізнесу, де важко точно ідентифікувати борг та платежі за боргом і відокремити операційну та фінансову діяльність. Крім того, звіт про рух грошових коштів не дає інформації про втрати за кредитами. Як результат, звіти про рух грошових коштів банків є важкими для інтерпретації та порівняння.

У банківській практиці здебільшого використовується непрямий метод розрахунку вільного грошового потоку на власний ка-

пітал. Але й при цьому розрахувати FCF_e банку доволі складно, так як у випадку оцінки банку постає проблема визначення чистих капітальних витрат та не грошового оборотного капіталу.

Порядок розрахунку вільного грошового потоку на власний капітал, що базується на фінансовій звітності банку, можна представити наступною формулою:

$$FCFe = \begin{array}{l} \textit{Грошовий потік від основної діяльності} + \\ + \textit{Джерела грошових коштів} - \\ - \textit{Використання грошових коштів.} \end{array} \quad (2)$$

Перш за все, визначається грошовий потік від основної діяльності банку. Він представляє фактичний притік та відтік грошових коштів і розраховується за даними Звіту про фінансові результати банку за винятком двох позицій: амортизації та резервів на покриття безнадійної заборгованості. Багато фахівців вважають за потрібне при розрахунку грошового потоку від основної діяльності банку віднімати резерви на покриття безнадійних боргів. Дамодаран пояснює таку необхідність тим, що формування банком резервів під нестандартну заборгованість зменшує базу оподаткування [9, с. 775]. Коупленд та інші мотивують подібний підхід тим, що фінансова звітність не дає інформації про грошовий потік із врахуванням непогашених кредитів [3, с. 501]. Після цього до скорегованого на резерви під безнадійні борги чистого прибутку додається амортизація. В цьому випадку важливо враховувати амортизацію як основних засобів, так і амортизацію гудвіл та інших нематеріальних активів. За своєю економічною суттю одержаний грошовий потік від основної діяльності банку виражає кошти, що покривають діючі кредити та інші розміщені кошти, котрі генерують доходи.

На другому етапі та третьому етапах визначення вільного грошового потоку на власний капітал до грошового потоку від основної діяльності додають чисте зростання боргу як вхідний потік і віднімають чисті інвестиції як вихідні потоки. Інакше кажучи, додають прогнозовані джерела грошових коштів, та віднімають використання грошових коштів, при чому дані за цими позиціями беруть з обох сторін балансу банку. На стороні зобов'язань до складу FCF_e приймають зміни у зобов'язаннях банку, що мають борговий характер і не враховують рух коштів, пов'язаний з власним капіталом, як то збільшення капіталу, зворотній викуп акцій, сплата дивідендів, так як ці операції відображають використання вартості акціонерів банку. Використання грошових коштів

передбачає наступні напрями: нові кредити, приріст цінних паперів, дебіторської заборгованості, чистий приріст основних засобів та інших активів.

За економічним змістом вільний грошовий потік на власний капітал відображає грошові потоки, що залишились у інвесторів після виплат за боргом і задоволенні потреб у реінвестиціях.

Важлива проблема управління вартістю банку полягає у визначенні планового горизонту. Ця проблема досі є недостатньо теоретично обґрунтованою. Взагалі, будь-яка модель оцінки вартості за доходним підходом характеризується двома періодами[1] *прогнозного горизонту (forecasting horizon)*: перший період ми іменуємо *визначеним прогнозним періодом (Explicit forecasting period — EFP)* на кінець якого складається *термінальна вартість* (*terminal value*) фірми, а вартість фірми в постпрогнозний період називаємо *періодом продовженої вартості (Continue value period — CVP)*:

$$\textit{Вартість банку} = \textit{Вартість банку протягом визначеного прогнозного періоду} + \textit{Вартість банку в період продовженої вартості}. \quad (3)$$

Під визначеним прогнозним періодом (прогнозним періодом) розуміють проміжок часу, протягом якого компанія демонструє стійкі темпи розвитку. Цей період повинен бути настільки тривалим, щоб на час його закінчення компанія змогла досягти стійкого стану, що виражається у постійних темпах розвитку, стабільному реінвестуванні прибутку, забезпеченні постійної рентабельності нових інвестицій. Довжина даного періоду визначається компромісом між точністю, яка забезпечується детальними прогнозами і зростанням непевності через нижчу якість довгострокового прогнозування. Для компаній виробничого сектора тривалість прогнозного періоду, для прикладу, складає 5—10 років [3; 10]. Банки, натомість, характеризуються коротшим прогнозним періодом. Основна причина цього — сильна залежність банків від макроекономічних чинників. Також, потрібно прийняти до уваги мінливість середовища, яке оточує банк, що ускладнює процес стратегічного планування в банківській сфері. Вибір же короткострокового горизонту здатен призвести до істотних спо-

[1] Існує й альтернативний спосіб визначення планового горизонту за яким складається прогноз грошового потоку на 100 років, поза як після даного періоду дисконтова на вартість буде мізерною. Однак такий підхід натикається на труднощі довгострокового прогноуваня діяльності компанії.

творень через екстраполяцію позитивних чи негативних періодів на подальшу діяльність банку. Також, на відміну від не фінансових компаній, індикатором прогнозного періоду не можна вибрати життєвий цикл продукту. У зв'язку з цим погляди деяких авторів щодо вибору прогнозного періоду при розрахунку вартості банку на рівні 15—20 років ми вважаємо надто перебільшеними [11, с. 48]. Середнє значення прогнозного періоду для банків за даними дослідження Ш. Гросса складає 5 років [12, с. 237]. Передбачається, що протягом даного періоду, тобто періоду, що складає 3—10 років, поточна заборгованість клієнтів за кредитами буде погашена, відкриті філії та відбудуть принаймні беззбитковими тощо. Разом з тим, такий інтервал дозволяє врахувати в процесі оцінки вплив економічного циклу на вартість компанії.

Ми проілюстрували застосування прогнозного горизонту при використанні методів грошових потоків для визначення вартості банку рис. 3. Видно, що прогнозний період розбивається на дві фази. Перша фаза з тривалістю до трьох років виражає точний прогноз. Відповідно, при обраному десятирічному періоді планування друга фаза триває шість років і виражає експертні оцінки основних параметрів діяльності: зростання доходності, динаміку витрат, достатність власного капіталу.



Рис. 3. Прогнозний горизонт у моделі дисконтованого вільного грошового потоку банку

Говорячи про вартість банку і плановий горизонт, важливим питанням є частка, яку займає термінальна вартість у загальній вартості банку. На це питання немає однозначної точки зору, ми ж вважаємо, що ця частка складає приблизно 75—85 %.

Як правило, термінальна вартість розраховується з огляду на те, що банк буде працювати нескінченно довго. Основними чинниками термінальної вартості є очікувані грошові потоки на власний капітал та очікувані темпи зростання грошових потоків після закінчення прогнозного періоду, що ілюструє наступне рівняння:

$$TV_T = \frac{FCF_{e,T+1}}{k_e - g}, \tag{4}$$

де $FCF_{e,T+1}$ — грошові потоки на власний капітал протягом періоду T+1 і після нього; k_e — витрати на акціонерний капітал; g — очікувані темпи приросту; T — тривалість прогнозного періоду в періоді точного прогнозу.

Однак універсального методу розрахунку та набору параметрів при оцінці вартості банку не існує. Грошовий потік на власний капітал в окремий рік періоду T далеко не точно визначає результативність банку в довгостроковій перспективі, тому краще брати середньозважене значення даного показника за весь період T. У свою чергу, темпи приросту залежать від галузевої структури і конкурентних переваг компанії на ринку. Оцінка темпів росту може бути спрощена коли врахувати основні чинники грошових потоків:

$$TV_T = \frac{NOPAIT_{T+1}(1 - g / ROIC)}{k_e - g}, \tag{5}$$

де $NOPAIT_{T+1}$ — чистий операційний прибуток після оподаткування в період T+1; $ROIC$ — рентабельність інвестованого капіталу.

На нашу думку, недоцільно ґрунтуватись на припущенні про нескінчене зростання бізнесу, яка може бути лише одним з припущень за умови, що банк зберігатиме свої конкурентні переваги. Насправді, лише поодинокі компанії можуть розраховувати на зростання свого бізнесу більшими темпами, ніж темпи росту економіки, а доходність у довгостроковій перспективі звичайно відповідає середньо галузевим темпам росту. Тому найбільш правдоподібним буде припущення, що банк зароблятиме на своїх інвестиціях на рівні середньозважених витрат на капітал. Тому із

запровадженням у формулу (5) показника ROIC можна уникнути врахування темпів росту, так що

$$TV_T = \frac{FCF_{e,T+1}}{k_e}. \quad (6)$$

Важливим етапом оцінки за методами грошових надходжень є розрахунок ставки дисконтування. Специфіка банків, як вже казалось, полягає в тому, що в якості дисконтного фактора виступає не середньозважена вартість капіталу (WACC), а вартість акціонерного (власного) капіталу. Вартість власного капіталу є розрахунковим, оціночним показником і не може визначатись шляхом спостережень чи ринкового аналізу. Крім того, в управлінні вартістю банку мінімальну віддачу акціонерам виражає не регулятивний, а економічний капітал, що ускладнює розрахунок дисконтного фактора.

Найпоширенішим підходом оцінки ризику та доходності є модель капітальних активів (Capital Asset Pricing Model — CAPM), яка широко використовується в практиці оцінки як банків, так і не фінансових компаній. CAPM визначає, що очікувана вартість акції тотожна доходності вільного від ризику цінного паперу плюс систематичний ризик компанії (бета), помножений на премію за ризик:

$$k_e = r_f + (E(r_m) - r_f) \times \beta, \quad (7)$$

де r_f — без ризикова ставка доходності; $E(r_m)$ — очікувана ставка доходності ринкового портфеля m; $(E(r_m)\text{-}r_f)$ — премія за ринковий ризик; β — систематичний ризик акції.

Премія за ринковий ризик є платою, яку вимагають інвестори за інвестування не в без ризикові активи, а в ринковий портфель. Вона дорівнює різниці між очікуваними рентабельністю власного капіталу та без ризиковою ставкою. Бета визначається як коваріація між доходністю окремої акції та ринковим портфелем. Бета демонструє ризик, яку додає інвестиція до ринкового портфеля. Проте потрібно зазначити, що стосовно складових CAPM — безризикової ставки, премії за ризик, бети — існує чимало теоретичних розбіжностей.

Перш за все, звернемося до безризикової ставки. Основними вимогами вибору такої ставки є відсутність ризику дефолту та можливість рефінансування. При цьому, як справедливо зауважує Дамодаран, для кожного періоду та різних очікуваних доходів потрібно обирати різні без ризикові ставки [9, с. 202]. Що

стосується інструменту, котрий обирається в якості без ризикового активу, то найбільш поширеним у практиці інвестиційної діяльності є прийняття у якості без ризикового активу довгострокових державних облігацій. Гросс пропонує в якості орієнтира десятирічні державні облігації [12, с. 77], тоді як Дамодаран хоч і вважає безризиковим активом державні облігації, як ми вже зазначали, застосовує більш гнучкий підхід до вибору інструментів з відповідними термінами погашення.

До альтернатив державним облігацій в якості безризикового активу відносять використання офіційної ставки рефінансування, ставки за довгостроковими депозитами у надійних зарубіжних банках, ставку LIBOR. Використання ставки рефінансування, що рекомендують деякі російські фахівці [13, с. 107; 14, с. 72], на наш погляд, є методом хоча й доволі простим, однак не практичним. Прикладом може бути ситуація в Україні у 2007 р., коли ставка облікова ставка НБУ знаходилась на рівні 8—8,5 %, а розмір інфляції склав 16,6 % [15], тож корегування ставки рефінансування на індекс інфляції виражало від'ємне значення. Так само сумнівним виглядають в якості без ризикового активу банківські депозити, позаяк, ставки грошового ринку, включаючи й ставки за депозитами банків, взаємопов'язані та орієнтуються на ставку за державними цінними паперами [16], тож використання корпоративних ставок, у яких міститься ризик дефолту, замість державних цінних паперів виглядає не зовсім логічно. Більш об'єктивно виражає специфіку банків ставка LIBOR та аналогічні міжбанківські ставки, виражені у вільноконвертованих валютах. При використанні на практиці ці ставки, однак, потрібно також корегувати на спред дефолту відповідно до рейтингу країни.

Премія за ризик може визначатись з використанням двох підходів. Перший підхід носить назву історичного і ґрунтується на минулих цінах на акції. Другий підхід називається перспективним і полягає в проектуванні на майбутнє поточних ринкових цін на акції. При використанні історичного підходу премія за ризик знаходиться в межах 3—8 % залежно від припущень, покладених в основу розрахунку. На практиці використовують більш вузький діапазон — від 3,5 до 5 %.

Модель зростання Гордона (Gordon Growth Model) порівнює вартість акції з дивідендами на неї, та використання *ставки можливості* (*opportunity rate*), яка відображає вартість власного капіталу як безризикову ставку плюс премію за ризик, що базується на специфічних альтернативах інвестора. Однак переваги їх ви-

користання в процесі оцінки і управління вартістю банків є доволі дискусійними.

Що стосується моделі росту Гордона, то вона застосовується для оцінки компаній, котрі, як прогнозується, демонструватимуть постійні, стабільні темпами зростання. В нашому випадку це буде ріст грошового потоку на власний капітал, який приблизно тотожний темпам зростання прибутку банку. При використанні моделі дисконтування дивідендів враховуватимемо темпи росту дивідендів.

Базовою ідеєю моделі дисконтування дивідендів є припущення, що єдині грошові потоки на користь акціонерів у публічній компанії — це дивіденди. Тому коли очікувані темпи зростання дивідендів будуть стабільними формулу (2.9), можна трансформувати у модель зростання Гордона:

$$V^{DDM} = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{d_i}{(k_e - g)^i}, \qquad (8)$$

де g — очікувані темпи зростання.

Звичайно, припущення про стабільність темпів росту дає вельми наближені до реальних оціночні показники. Прийнятнішим, на наш погляд, є підхід, за яким плановий період розбивається на дві фази: період швидкого зростання та період стабільного зростання. Перший період характеризується ненормально швидкими темпами росту, коли g перевищує k. Натомість припускається, що у другій фазі темпи зростання стануть стабільними. Тому й розрахунок вартості банку складатиметься з приведеної вартості дивідендів у перший період, а також приведеної вартості дивідендів за другий період, розрахованою за моделлю Гордона:

$$V^{DDM} = \sum_{i=1}^{n} \frac{d_i}{(1 + k_{e,hg})^i} + \frac{d_{n+1}}{(k_{e,st} - g_n)^i} \times \frac{1}{(1 + k_{e,hg})^n}, \qquad (9)$$

де n — кількість років, коли матимуть місце надзвичайні темпи зростання; $k_{e,hg}$ — вартість залучення власного капіталу у період надзвичайного зростання; $k_{e,st}$ — вартість залучення власного капіталу у період стабільного зростання.

У період тривалості першої фази потрібно дисконтувати очікувані дивіденди на вартість залучення власного капіталу банку . Тривалість даного періоду визначається розміром банку та конкурентним середовищем. Зокрема, крупним банкам на практиці демонструють менше можливостей підтримувати високі темпи росту, так само як і важко утримати такі темпи за наявності висо-

кої конкуренції. Ми вважаємо, що середня тривалість періоду надзвичайного зростання знаходиться на рівні приблизно п'яти років.

Для другої фази визначається приблизне значення дивідендів, сплачених після визначеного прогнозного періоду, використовуючи середнє значення дивідендів, сплачених протягом фази 1. При цьому, прогнозування дивідендів найдоцільніше здійснювати на основі прогнозів очікуваного прибутку і так званого коефіцієнта виплат, що розраховується шляхом ділення дивідендних виплат на прибуток. Що стосується темпів зростання, то ми прихильники консервативного підходу, що ґрунтується на ідеї про те, що банк не здатен довго зберігати свої конкурентні переваги. Тому середні темпи зростання у фазі 2 ми обмежуємо максимумом у три відсотки. Зауважимо, що зростання зовсім не приймається до уваги, коли середній темп приросту дивідендів у першій фазі є негативним.

Зрештою, використання моделі дисконтування дивідендів має об'єктивне обмеження. Зрозуміло, що вона доволі складна для оцінки банків, котрі не виплачують дивіденди, що характерно, наприклад, для більшості банків України. Частина з них є не публічними компаніями, а частина реінвестує прибуток для підтримки свого росту. Якщо йдеться про публічні компанії, то аналітик у таких випадках змушений внести в модель очікувані темпи зростання, зважаючи, що при зниженні темпів зростання компанія збільшуватиме дивідендні виплати. Однак, судячи по вітчизняним банкам, проблема реінвестування дивідендів зумовлена не тільки чи не стільки фінансовими міркуваннями, скільки породжена специфікою корпоративного управління. Врахувати цю специфіку зовнішньому аналітику досить складно. Також, з практичної точки зору досить складним є розрахунок поточної вартості нескінченного потоку дивідендів, зважаючи на серйозні припущення, які приймає аналітик щодо дисконтного фактора та прогнозу дивідендних виплат.

У наш час, коли винагорода праці топ-менеджерів часто прив'язана до результативності компанії, виникла необхідність у моделях оцінки вартості, які були б незалежні від ринкових флуктуацій та були б більш простими у використанні. Це викликало появу таких інструментів, як EVA™, CFROI, котрі ґрунтуються на моделі залишкового прибутку.

Розрахунок вартості банку за моделлю залишкового прибутку базується на двох показниках:

1) розмірі акціонерного капіталу;

2) очікуваних залишкових прибутках.

У цьому зв'язку має місце кілька проблем.

Перша проблема полягає у визначенні акціонерного капіталу банку. Для цього можна використовувати кілька підходів. Дамодаран пропонує замінювати значення акціонерного капіталу банку балансовою вартістю власного капіталу, мотивуючи такий підхід тим, що в фінансових інститутах балансове значення капіталу набагато ближче до реального акціонерного капіталу, ніж у фірмах виробничого сектору [9, с. 789—790]. Натомість Гросс вбачає необхідність у корегуванні акціонерного капіталу шляхом додавання до нього відстрочених податкових платежів та не облікованого гудвілу [12, с. 126].

Друга проблема стосується визначення залишкового прибутку. Аналогічно до моделей грошових потоків, для оцінки банків найприйнятніший капітальний, а не операційний підхід, який, як свідчить рис. 2, виражає модель дисконтування залишкового чистого прибутку. Значення залишкового прибутку базується на прибутку банку за даними звітності. З іншого боку, вище ми неодноразово вказували на недосконаліть бухгалтерського підходу. Таким чином, об'єктивність оцінки залежатиме від корегування даних бухгалтерської звітності банку[1], зокрема корегування чистого прибутку. В науковій літературі проблема корегування чистого прибутку є досить широко обговорюваною. Наприклад, Штерн Стюарт при розрахунку EVA™ пропонує здійснити приблизно 150 корегувань звітності, що дозволяють позбутись дефектів стандартної фінансової звітності [6, с. 112—115]. Тому ми представимо формулу залишкового прибутку таким чином:

$$RI = NOPAIT_{adj} — k_e \times Equity, \qquad (10)$$

де $NOPAIT_{adj}$ — скорегований чистий прибуток після сплати податків; $Equity$ — акціонерний капітал.

Чистий прибуток банку корегується шляхом додавання до нього резервів на випадок можливих втрат, відстроченого податку на прибуток, амортизації гудвілу. Також, скорегований NOPAIT має виражати операційні доходи та витрати і не повинен враховувати надзвичайні прибутки і збитки. Звичайно, така інформація не завжди є доступною для зовнішнього аналітика.

Ще одна проблема моделей залишкового прибутку стосується визначення термінальної вартості. Специфіка даних моделей по-

[1] При цьому ми розуміємо відносність поняття об'єктивності оцінки, яка за своєю суттю не може бути позбавленою суб'єктивності.

лягає в тому, що в них, на відміну від моделей грошових потоків, термінальна вартість не виражає вартості банку після визначеного прогнозного періоду. Натомість, вона демонструє нарощену вартість інвестованого банком капіталу в кінці визначеного прогнозного періоду. Розрахунок термінальної вартості залишкового прибутку представлено наступною формулою:

$$TV_T = \frac{RI_{T+1}}{k_e} + \frac{NOPAIT_{T+1}(g/ROIC)(ROIC - k_e)}{k_e(k_e - g)}. \qquad (11)$$

Незважаючи на зазначені відмінності, як і в моделях грошових потоків, термінальна вартість у моделях залишкового прибутку залежить від конкурентних переваг банку і структури банківської системи. Якщо припустити, що банк після визначеного прогнозного періоду зароблятиме середню величину витрат на залучення капіталу, то друга частина формули (11) дорівнюватиме нулю. Крім того, варто припустити, що банк немає змоги підтримувати теперішні конкурентні переваги тривалий час, а тому вартість, створена після визначеного прогнозного періоду, як і залишковий прибуток, зменшуватимуться. Тому доцільним виглядає включити швидкість цього зменшення у розрахунок термінальної вартості:

$$TV_T = \frac{RI_{T+1}}{k_e - d}, \qquad (12)$$

де d — норма зменшення залишкового прибутку.

Норма зменшення залишкового прибутку сильно залежить від репутації та бренду банку. На практиці, для банків використовуються норма зменшення у розмірі 5—10 % [17, с. 19].

Виражаючи результативність діяльності банку, ринкова додана вартість включає очікування майбутніх залишкових прибутків компанії, або, іншими словами, поточної вартості усіх майбутніх залишкових прибутків, очікуваних ринком. Це дозволяє нам запропонувати виразити фундаментальну вартість банку i в році t наступною формулою:

$$V_t^{RI} = EC_{it} + \sum_{f=1}^{f=5} RI_{i,t+f} \times \left[1/(1+k_e)^f\right] \frac{RI_{i,t+1/t+5}}{k_e + d} \times \frac{1}{(1+k_e)^5}, \qquad (13)$$

де EC_{it} — економічний капітал банку i в році t.

Наша модель оцінки вартості власного капіталу банку на базі моделі залишкового прибутку за своєю структурою складається з двох фаз. У першій фазі визначається залишковий прибуток банку від операційної діяльності протягом t+1 та t+5 років. Потім знаходиться теперішня вартість отриманого значення шляхом дисконтування залишкового прибутку, отриманого протягом даного періоду.

У даній моделі прогнозний горизонт складається з п'ятирічного періоду точного прогнозу, а також періоду продовженої вартості, який триває понад даний п'ятирічний період. Підхід, що базується на періоді в п'ять років, часто зустрічається у літературі, зокрема у Гроса [12, с. 122], Раппапорта [10, с. 44]. Цей підхід добре кореспондує з довжиною стратегічного горизонту та тривалістю економічних циклів.

В багатьох моделях у фазі продовжена вартість розраховується як константа, або ж зростаюча у часі. Це фактично тотожно припущенню, що конкурентні переваги фірми триватимуть вічно. В банківській сфері, де конкурентні переваги швидко руйнуються, такий підхід неприйнятний. Тому ми пропонуємо прийняти в якості продовженої вартості середнє значення залишкових прибутків, визначених у першій фазі. Припускаючи, що конкурентні переваги банку, котрі призвели до створення залишкового прибутку з першої фази, поступово нівелюються, ми використаємо норму зменшення d.

Таким чином, розгляд стандартних підходів до оцінки вартості бізнесу показав, що для оцінки банків застосовуються моделі, які виражають дохідний підхід, який при застосуванні до банків має специфіку. Крім застосування капітального підходу до оцінки, існує потреба адаптації для банків стандартних моделей дисконтування грошових надходжень та залишкового прибутку. Зокрема, при оцінці грошових потоків банку доцільно здійснити корегування вартості резервів на випадок можливих втрат, а також скоротити термін визначеного прогнозного періоду та зменшити темпи зростання при визначенні термінальної вартості банку.

Оцінюючи прийнятність різних моделей при оцінці банку, найбільш прийнятними ми вбачаємо моделі дисконтування дивідендів, дисконтування вільного грошового потоку на власний капітал та залишкового прибутку. При цьому, найприйнятнішою для банків ми вважаємо модель залишкового прибутку, хоч дане твердження поки не має достатніх емпіричних підтверджень.

Література

1 *Примостка Л. О*. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2004. — 468 с.

2 *Тиркало Р., Ткачук Н*. Проблеми оцінки ринкової вартості капіталу банку. — Світ фінансів. — Вип. 3 (12). — 2007. — С. 144—154.

3 *Коупленд Том, Колер Тим, Мурин Джек*. Стоимость компании: оценка и управление / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. —576 с.

4 *Copeland T., Koller T., Murrin J.* Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies. — N.Y., 1995.

5 *Black A., Wright P., Davis J.* In Search of Shareholder Value: Managing the Drivers of Performance. — London: Financial Times Prentice Hall, 2001. — 366 p.

6 Stewart B. The Quest for Value: A Guide for Senior managers. — N.Y., 1999.

7 *Феррис Кеннет, Пешеро Барбара Пети*. Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении : Пер. с англ. — М.: Вильямс, 2005. — 256 с.

8 Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України: Затверджена постановою правління Національного банку України 27.12.2007 № 480.

9 *Дамодаран Асват*. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов; Пер. с англ. — 2-е изд., исправл. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 1341 с.

10 *Rappaport A.* Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance. — Free Press: N. Y., 1986.

11 *Рутгайзер В. М., Будницкий А. Е.* Оценка рыночной стоимости коммерческого банка. Методические разработки. — М.: Маросейка, 2007. — 224 с.

12 *Gross Stephanie.* Banks and Shareholder Value. An Overview of Bank Valuation and Empirical Evidence on Shareholder Value for Banks — Wiesbaden: GWV Fachverlage GmbH, 2006. 277 p.

13 *Решоткин К. А*. Оценка рыночной стоимости коммерческого банка — М.: ТЕИС, 2002. — 286 с.

14 [1] Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. А. Никонова, Р. Н. Шамгунов. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 304 с.

15 Статистичний бюлетень Національного банку України (електронне видання). / Департамент статистики та звітності Національного банку України, січень 2008 року. — 152 с.

16 *Івасів І. Б.* Комерційні банки в інфраструктурі фінансового ринку. / Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. — К., 1997. — 198 с.

17 *Begley Joy, Chamberlain Sandra L., Li Ying-hua.* Modeling Goodwill for Banks: A Residual Income Approach with Empirical Tests. — University of British Columbia, August 2004, 52 p.

Стаття надійшла до редакції 17.06.2008 р.

УДК 336.71

Л. В. Конопатська,
канд. екон. наук, доц., доцент кафедри
менеджменту банківської діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Статья посвящена актуальным вопросам капитализации банковской системы Украины. Рассматрены возможные внутренние и внешние источники увеличения капитальной базы украинских банков. Также проанализировано присутствие иностранного капитала в банковском секторе Украины.

The article is dedicated to the vital questions of the capitalization of the Ukrainian banking system. Possible inner and outward sources of the increase of the capital base of Ukrainian banks are considered. Also the presence of the foreign capital in the Ukrainian bank sector is analyzed.

Ключові слова: *капіталізація, регулятивний капітал, банківська система, іноземний капітал, адекватність капіталу, чисті активи, Національний банк України.*

Проблеми процесу нарощення банківського капіталу є досить актуальними для підвищення конкурентоспроможності банківської системи України, збереження її національних пріоритетів в умовах глобалізації фінансових ринків.

Однак, сьогодні рівень капіталізації банківської системи країни вважається недостатнім. Так, статутний капітал усіх банків нашої країни приблизно дорівнює обсягу капіталу одного із провідних зарубіжних банків. Порівняно низька величина капіталу вітчизняних банків на сьогодні залишається однією із основних проблем ефективності банківської системи України, позаяк це істотно обмежує кредитний потенціал банків і їхні можливості щодо повномасштабного кредитування інвестиційних проектів та структурних перетворень в економіці. Так, сумарний сплачений статутний капітал усіх банків країни на 01.05.2008 р. складав 50,3 млрд грн або 10,7 млрд дол. США.

На думку українських вчених (1, с. 10), будь-які порівняння (особливо в абсолютному вираженні), наведені самі по собі, без зв'язку із реальними умовами економічного розвитку, не можуть слугувати основою для об'єктивної оцінки тих чи інших явищ і процесів. І коли наводиться факт нижчого рівня капіталізації усієї вітчизняної банківської системи, ніж одного середнього американського банку, то при цьому рідко зазначається, що 90 млрд

© Л. В. Конопатська, 2008

дол. ВВП України є величиною, зовсім не співставною із 13 трлн дол. ВВП США, не кажучи вже про інші обставини (інвестиційна привабливість економіки, розвиток інфраструктури фінансового ринку, міжнародний рух капіталів, регуляторна політика держави тощо). Те ж саме можна сказати і про інші розвинуті країни, де ліберальні умови економічного розвитку суттєво відрізняються від українських, і банківська система, звісно, є не якимось зовнішнім елементом, а органічною складовою будь-якої національної економіки.

Але неможливо заперечувати і той факт, що проблемою недостатньої капіталізації зумовлюється і недосконаліть як усієї вітчизняної банківської системи в цілому, так і окремих банків, які не мають можливості у великих обсягах залучати ресурси та вести масштабні активні й насамперед кредитні та інвестиційні операції. Якщо, скажімо, порівнювати вітчизняну банківську систему із банківськими системами зарубіжних країн, то частка банківських активів у ВВП України складає 84 % [2], тоді як у США цей показник перебуває на рівні 350 %, у Німеччині — приблизно 200 %, у Великобританії — 130 %, а в Східній Європі — 80—90 %. А це вже ті відносні показники, що відображають якісний аспект розвитку банківської системи. Відтак, цілком закономірними видаються ті обмеження, яких зазнають можливості функціонування вітчизняних банківських установ з точки зору забезпечення економіки необхідним обсягом фінансових ресурсів.

На сьогодні рівень капіталізації банківської системи України є недостатнім для забезпечення стабільного функціонування і розвитку банків, а також належного покриття ризиків банківської діяльності, що істотно обмежує можливості банків розширювати асортимент своїх продуктів і послуг для підприємств і населення, спричиняючи невиправдано високу вартість ведення банківського бізнесу. Нестійкий характер розвитку економіки, що пов'язаний із високим ризиком втрати банківських доходів, а також інфляція, котра, збільшуючи номінальну вартість активів і пасивів банку, водночас зменшує реальну вартість його капіталу, об'єктивно зумовлюють потребу реалізації заходів із збільшення рівня капіталізації. Крім того, відставання темпів зростання капіталів комерційних банків від їхніх активів поступово перетворюється на стійку тенденцію (табл. 1).

Зрозуміло, що актуальною залишається проблема відставання темпів капіталізації банків від зростання їхніх активів навіть попри те, що при нормативі адекватності капіталу 10 % його фактич-

ний рівень складає близько 13 %, що за оцінками Асоціації українських банків є резервом для потенційного збільшення активів на 60 млрд грн. Разом з тим, необхідно підкреслити, що якщо за останні кілька років темпи приросту банківських активів суттєво перевищували відповідні темпи приросту капіталу (за винятком хіба що останніх періодів, коли ці показники набули паритетного рівня), а середній норматив адекватності капіталу знизився з 20 % до 13 %, то це не може не викликати занепокоєння (табл. 1).

Таблиця 1

ДИНАМІКА АКТИВІВ І КАПІТАЛУ БАНКІВ УКРАЇНИ*

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	3 міс. 2008
Регулятивний капітал, млн грн	5148	8025	10099	13274	18188	26373	41148	72265	78346
Темпи зростання, %	—	55,9	25,8	31,44	37	45	56	75,62	8,4
Чисті активи, млн грн	37129	47591	63896	100234	134348	213878	340179	599396	614350
Темпи зростання чистих активів, %	—	28,1	34,26	56,8	34	59,2	59	76,2	2,4
Адекватність регулятивного капіталу, %	15,53	20,69	18,01	15,11	16,81	14,95	14,19	13,92	13,25

*Таблицю складено за матеріалами Бюлетеня НБУ №5,2008 р.

Окремо треба виділити проблему оцінки реальної капіталізації банківської системи, труднощі точного визначення якої пов'язані з її закритістю. Із 177 діючих на сьогодні (01.06.2008 р.) банків 42 є закриті акціонерні товариства, а 103 — відкриті. Однак навіть у відкритих акціонерних товариств склад акціонерів є непрозорим, а дрібні інвестори не мають можливості придбати навіть незначну частину акцій банку. Крім того, відсутність банківських акцій на фондовому ринку робить практично неможливим визначення їх ринкової вартості, а відтак реальної (тобто справедливої) вартості капіталу кожного банку.

У «Стратегії розвитку банківської системи на 2005—2010 роки» однією з основних вимог є призупинення створення банківських установ у формі закритих акціонерних товариств і пришвидшення реорганізації функціонуючих банків такої організа-

ційної форми у відкриті акціонерні товариства, що буде сприяти запровадженню ефективного корпоративного управління та підвищить рівень довіри потенційних інвесторів до банків [3]. Крім того, Національний банк України пропонує банкам у формі відкритих акціонерних товариств обов'язково здійснювати продаж власних акцій на фондовому ринку. З цією метою пропонується запровадити у законодавчому порядку умови поступового знецінення акцій, що формують статутні капітали таких банків. Так, якщо акції банку не перебували в лістингу на організованому ринку (фондовій біржі) і не проходили біржового котирування протягом одного року, будуть враховуватись у капіталі банку за вартістю, що не перевищує 80 % їх номіналу, а у випадку продовження такої ситуації протягом двох років — за вартістю, що не перевищує 60 % їх номіналу [4]. Встановлення вимог щорічного уточнення ринкової вартості капіталізації банків буде сприяти розвитку організованого фондового ринку, а також дасть змогу своєчасно контролювати ситуацію з достатністю банківського капіталу.

Потрібно наголосити, що для ефективного управління банком важливо знати саме ринкову вартість його капіталу, а не бухгалтерську. Перевищення ринкової вартості активів банку над їх обліковою величиною означатиме наявність у банку прихованих резервів, котрі фактично збільшують його капітал. Від'ємна різниця ринкових і облікових показників, навпаки, означатиме приховані збитки банку. Таким чином, ризик потенційних банкрутств банківських установ більшою мірою пов'язаний із ринковою, а не бухгалтерською вартістю капіталу. У зв'язку із цим дії регулятивних органів в особі НБУ щодо очищення банківської системи від штучно створеного капіталу не будуть достатньо ефективними доти, поки розмір власного капіталу банків визначатиметься за допомогою виключно бухгалтерських методів, які неспроможні завжди надавати достовірну інформацію про реальну ринкову вартість капіталу.

На сучасному етапі все частіше використовують для підвищення капіталізації кошти іноземних інвесторів. Для цього використовують механізм IPO (Initial Public Offering) — первинне розміщення акцій банку на міжнародних фондових біржах. Як правило, банки виходять на ринок з пакетом, близьким до блокуючого. Причому, в процесі підготовки до IPO банки можуть вживати загальнооздоровчих заходів для виконання вимог міжнародних фондових бірж та збільшення привабливості акцій банку. Окремі економісти вважають, що вихід банків на первинний

публічний ринок із власними акціями є неминучим, враховуючи посилення конкуренції в банківському секторі та активний пошук банками нових ефективних джерел нарощення власної капітальної бази [5, с. 92].

Таблиця 2

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ*

Показники	Дата								
								2008	
	01.01.01	01.01.02	01.01.03	01.01.04	01.01.05	01.01.06	01.01.07	01.01	01.06
Кількість зареєстрованих банків	195	189	182	179	181	186	193	198	195
Виключено з Державного реєстру банків	9	9	12	8	4	1	6	1	6
Кількість банків, що знаходиться у стадії ліквідації	38	35	24	20	20	20	19	19	15
Кількість діючих банків	153	152	157	158	160	165	170	175	177
з них: з іноземним капіталом	22	21	20	19	19	23	35	47	47
у т. ч. зі 100 % іноземним капіталом	7	6	7	7	7	9	13	17	17
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	13.3	12.5	13.7	11.3	9.6	19.5	27.6	35.0	35.5

*Офіційний сайт НБУ: http://www.bank.gov.ua

Як ми бачимо з даних табл. 2, упродовж 2007 року кількість діючих банків з іноземним капіталом збільшилася з 35 до 47 банків (26,7 % від загальної кількості діючих банків України), з них кількість банків зі 100 % іноземним капіталом — з 13 до 17 бан-

ків (9,7 % від загальної кількості діючих банків). За станом на 1 січня 2008 року сума іноземного капіталу становила 15,1 млрд грн. Частка іноземного капіталу в загальному зареєстрованому статутному капіталі діючих банків України за рік збільшилася з 27,6 % до 35,0 %.

Іноземний капітал в Україні представлений 23 країнами. Найбільшу частку в загальній сумі іноземного капіталу становить капітал Австрії (20,3 %), Кіпру (20,3 %), Франції (12,5 %), Росії (9,7 %), Нідерландів (8,2 %), Польщі (7,9 %), Швеції (6,1 %).

Прихід іноземного капіталу природно підвищує загальний рівень капіталізації вітчизняної банківської системи і конкуренцію між банками. Однак подальший вплив іноземного капіталу може істотно знизити керованість банківської системи України. Тому серед першочергових дій регуляторних органів країни, що забезпечать стабільність банківської системи доцільно виділити наступні:

— необхідно за допомогою нормативних актів Національного банку забезпечити недопущення надмірної концентрації іноземного банківського капіталу на жодному із сегментів ринку банківських послуг з метою обмеження можливостей його подальшої монополізації, а відтак і відповідного диктату цін на банківські послуги для клієнтів;

— необхідно забезпечити належний рівень прозорості джерел зовнішнього інвестування коштів у банківську систему, підтверджений міжнародними рейтинговими агентствами із високою репутацією, з метою зниження вірогідності відтоку великих обсягів капіталу в разі посилення спекулятивних тенденцій його руху на міжнародних фінансових ринках;

— необхідно розробити систему заходів щодо стимулювання не просто припливу грошей у вітчизняну банківську систему, а привнесення іноземним капіталом новітніх технологій ведення банківського бізнесу, нових послуг і продуктів, програмного забезпечення, що на конкурентних засадах заохочувало б вітчизняні банки до підвищення рівня обслуговування власної клієнтури.

На думку вітчизняних науковців та практиків /1; 6; 7/, за відсутності подібних обмежувальних заходів прихід іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему матиме більшою мірою негативні наслідки та супроводжуватиметься підривом її стабільності й підвищенням вразливості до змін кон'юнктури світового фінансового ринку.

Якщо аналізувати внутрішні джерела збільшення рівня капіталізації банківської системи, то їх необхідно розглядати з позицій перспектив нарощування окремих складових банківського капіталу, а саме — регулятивного капіталу. Для цього проаналізуємо динаміку та структура регулятивного капіталу банків України на початок поточного року.

Так, серед основних позитивних тенденцій розвитку банківської системи у 2007 році слід відзначити значне нарощування банками регулятивного капіталу — на 31,1 млрд грн, або на 75,6 % — до 72,3 млрд грн (9,7 млрд євро), що становить 10,2 % ВВП.

Збільшення регулятивного капіталу відбулося за рахунок зростання:

— фактично сплаченого зареєстрованого статутного капіталу — на 16,6 млрд грн. що становило 51,7 % від приросту регулятивного капіталу (у 2006 році — 66,3 %);

— результату переоцінки основних засобів — на 3,6 млрд грн (11,2 %) (у 2006 році — 2,9 %);

— прибутку, що включається до розрахунку капіталу, — на 3,1 млрд грн (9,7 %) (у 2006 році — 3,7 %);

— субординованого боргу — на 2,9 млрд грн (9,1 %) (у 2006 році — 12, 2 %);

— резервних фондів і загальних резервів — на 2,1 млрд грн (6,4 %) (у 2006 році — 11,3 %).

Основними елементами регулятивного капіталу на 1 січня 2008 року є:

— фактично сплачений зареєстрований статутний капітал — 42,9 млрд грн, або 57,7 % від капіталу;

— субординований борг — 7,1 млрд грн, або 9,5 %;

— резервні фонди та загальні резерви — 6,8 млрд грн, або 9,1 %;

— результат переоцінки основних засобів — 6,0 млрд грн, або 8,0 %.

У структурі регулятивного капіталу протягом 2007 року відбулися такі зміни: скоротилася з 61,5 % до 57,7 % частка фактично сплаченого зареєстрованого статутного капіталу, зменшилася частка резервних фондів та загальних резервів з 11,0 % до 9,1 %, а також частка субординованого боргу з 9,9 % до 9,5 % за одночасного зростання з 5,6 % до 8,0 % частки результату переоцінки основних засобів.

Основними шляхами збільшення регулятивного капіталу, як правило, є проведення додаткових емісій акцій та капіталізація

прибутку. Додаткова емісія є більш дорогим способом залучення капіталу, який до того ж пов'язаний із ризиком для акціонерів щодо втрати контролю над управлінням банком. Перевагою капіталізації прибутку є незалежність від коштів, що можуть бути залучені на відкритому ринку та відносна дешевизна способу нарощення капіталу. Також можливо оптимізувати процес залучення коштів на умовах субординованого боргу. Цей процес безпосередньо пов'язаний із формуванням повноцінної структури вітчизняного фондового ринку, лібералізацію режиму операцій з банківськими облігаціями.

Також важливим напрямком підвищення рівня капіталізації банківської системи України є концентрація банківського капіталу шляхом активізації процесів злиття і поглинання банків.

Отже, питання реалізації конкретних заходів щодо підвищення рівня капіталізації банків України можливо вважати необхідними умовами зміцнення стійкості банківського сектора, підвищення довіри до нього з боку інвесторів, вкладників і кредиторів, а також підвищення ролі соціально-економічної ефективності банківської системи.

Література

1 *Дзюблюк О.* Проблеми підвищення рівня капіталізації банків України в період ринкової трансформації економіки // Вісник ТНЕУ. — 2007. — № 2. — С. 7—19.

2 Офіційний сайт НБУ: http://www.bank.gov.ua

3 *Загородний Т.* Большой передел. НБУ открывает украинские банки иностранцам // Финансы и инвестиции. — 2006. — № 4. — С. 9—11.

4 Банківська система України та її проблеми // Банковский аудитор. — 2005. — №7 (106). — С. 2—4.

5 *Ткачук Н.* Механізм IPO як перспективне джерело підвищення рівня капіталізації банків // Наука молода. — 2007. — № 7. — С. 89—94.

6 *Шаповалов А.* Присутність іноземного капіталу в банківському секторі України // Вісник НБУ. — 2008. — № 4. — С. 2—7.

7 *Смовженко Т. Другов О.* Управління процесом зростання участі іноземних інвесторів у роботі банківської системи України // Вісник НБУ. — 2008. — № 1. — С. 16—19.

Стаття надійшла до редакції 23.06.2008 р.

УДК 336.761:658.144

Д. А. Леонов,
канд. екон. наук, доц.,
Б. С. Стеценко,
канд. екон. наук, ст. викл., кафедра фінансів,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ПІДПРИЄМСТВА ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ НА РИНКУ АКЦІЙ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ

В статье обоснована необходимость разработки мер, направленных на активизацию эмиссионной деятельности предприятий государственного сектора на рынке акций. С критических позиций проанализирован существующий механизм управления государственными корпоративными правами.

In article is proved necessity of development of the measures directed on activization of issue activity of the enterprises of public sector on the stock market. The existing mechanism of management of the state corporate rights is analyzed by critical positions.

Ключові слова: *акціонерне товариство, підприємство державного сектору економіки, управління державними корпоративними правами, акція, емісія цінних паперів, приватизація, дивіденди, дивідендна політика.*

Процеси приватизації, що тривають в Україні з 90-х років минулого століття, стали помітним і значущим явищем в економічному житті країни. Прямо чи опосередковано трансформація відносин власності торкнулася більшості економічних суб'єктів та, більше того, визначила розвиток окремих секторів національної економіки у середньо- та довгостроковій перспективі. Масштабність приватизаційних перетворень призвела до зростання ролі приватних компаній та адекватного скорочення державного сектору.

Про те, навіть на початок 2008 року держава як власник залишається присутньою в тій чи іншій мірі у значній кількості вітчизняних підприємств — 993 господарських товариства мають у статутному капіталі державну частку. При цьому, в 347 з них (або в 37 %) її розмір перевищує 50 %, що в умовах національного корпоративного законодавства рівнозначно абсолютному контролю з боку держави над діяльністю таких компаній [1]. Отже, до цього часу спостерігається значний вплив державного сектору на динаміку розвитку вітчизняної економіки. В таких умовах постають значні виклики, пов'язані з реалізацією політики управління державним сектором.

© Д. А. Леонов,
Б. С. Стеценко, 2008

В першу чергу, їх існування пов'язане з оптимізацією політики залучення фінансування підприємствами державного сектору на фондовому ринку. Світовий досвід доводить — ефективний розвиток акціонерної власності можливий лише за умови існування розвиненого ринку капіталів, насамперед, ринку акцій. В Україні існує невідповідність між значенням корпорацій у виробництві товарів та наданні послуг та станом вітчизняного ринку корпоративних цінних паперів. З одного боку, українські підприємства відчувають гострий дефіцит довгострокових капіталів, з другого — відсутні дієві механізми його залучення на ринку акцій. Така ситуація поглиблює технологічне відставання вітчизняних підприємств та є потенційно загрозливою для економічної безпеки країни. Особливо гостро вказані диспропорції проявляються на рівні підприємств державного сектору, управління фінансовою політикою яких має певні особливості.

Питання емісійної стратегії підприємств, їх взаємодії з іншими учасниками ринку акцій протягом тривалого часу знаходяться в центрі уваги науковців та практиків. Значний доробок у розвитку цього напряму економічної науки належить вітчизняним науковцям, зокрема, М. Білик, І. Бланку, М. Бурмаці, Є. Григоренку, Н. Дегтярьовій, О. Мендрулу, О. Мозговому, В. Сутормінній, О. Терещенку та ін. Існує низка визначних робіт провідних західних учених-економістів, які вивчали різноманітні практичні та теоретичні аспекти функціонування корпорацій на ринку акцій. Зокрема, необхідно назвати праці лауреатів Нобелівської премії з економіки М. Міллера, Ф. Модільяні, Г. Марковіца, Р. Мертона, В. Шарпа, дослідження інших зарубіжних вчених — З. Боді, Е. Брігхема, Р. Брейлі, Р. Вестерфільда, Дж. Гелбрейта, Б. Джордана, Г. Дональдсона, С. Майерса, Ф. Фабоцці, Ю. Фама, Дж. І. Фіннерті, Дж. К. ван Хорна.

Про те, переважна більшість згаданих фахівців концентрують дослідження на теоретичних та практичних аспектах залучення фінансування корпораціями на ринку акцій без врахування чинників, обумовлених політикою держави-акціонера. Відповідно, існує нагальна потреба у розробці та впровадженні заходів, які б дали змогу активізувати емісійну політику акціонерних товариств зі значною часткою держави в статутному капіталі (понад 50 %) на ринку акцій України. Оскільки значна частка держави в статутному капіталі таких підприємств фактично зумовлює вирішальний вплив держави на їх діяльність, у подальшому автори будуть їх розглядати як підприємства державного сектору економіки.

Динаміка окремих показників підприємств державного сектору економіки України за період 2006—2007 рр. зображена на рис. 1.

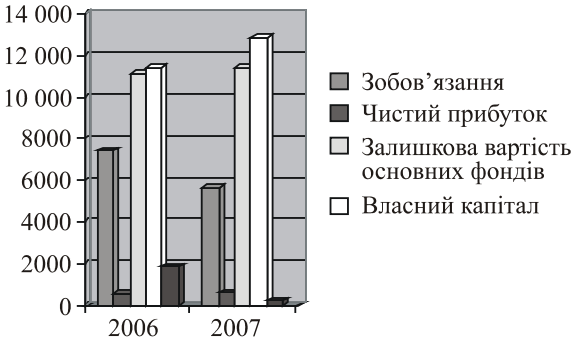


Рис. 1. Динаміка окремих показників підприємств державного сектору, млн грн

Орієнтуючись на показники діяльності державного сектору економіки (рис. 1), наведені в офіційній звітності, можна зробити висновок щодо покращення фінансово-господарського стану таких підприємств у 2007 році порівняно з 2006 роком:

— скоротився обсяг зобов'язань в абсолютному вимірі на 1787,2 млн грн, у відносному — на 24,1 %. Втім, динаміку цього показника слід оцінювати двояко: з одного боку, це свідчить про зростання фінансової стійкості акціонерних товариств, з іншого — про обмежений доступ до ринків боргових інструментів;

— зріс розмір власного капіталу на 13,1 % з 11 348,3 млн грн до 12 875,3 млн грн. У поєднанні зі зменшенням обсягу зобов'язань, це призводить до зменшення показників боргового навантаження — зокрема, якщо у 2006 році співвідношення зобов'язань до власного капіталу становило 0,64; то у 2007 році — 0,43;

— зріс обсяг чистого прибутку на 30,2 млн грн, або на 5,1 %, проте 55 господарських товариств (або 15,8 % від загальної кількості) отримали збитки, які сумарно склали 74,6 млн грн;

— значно скоротилася прострочена кредиторська заборгованість — у 7,7 рази.

З погляду динаміки розвитку підприємств державного сектору найактуальнішим залишається питання їх інвестиційної діяльно-

сті. Так, у 2007 році господарські товариства, у яких державна частка перевищує 50 %, залучили 2 063 млн грн інвестицій (для порівняння — у 2006 році цей показник становив 2 024 млн грн), з яких 1971,5 млн грн (1935,5 млн грн) — капітальні інвестиції, 91,7 млн грн — фінансові інвестиції [1]. У цілому можна говорити про достатньо низьку їх інвестиційну активність порівняно з іншими секторами економіки. Так, за даними Держкомстату України сукупний обсяг капітальних інвестицій в економіці України у 2006 році становив 125 254 млн грн [2]. Частки інвестицій в основний капітал державного сектору економіки та інших секторів у 2006 р. наведені на рис. 2.

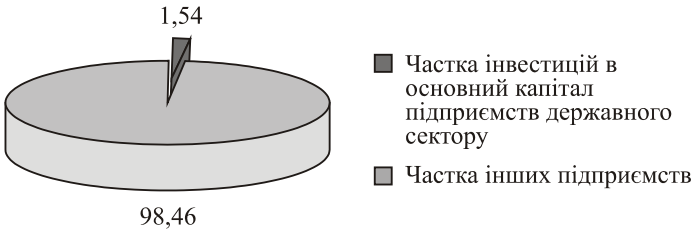


Рис. 2. Частка державного сектору в інвестиціях в основний капітал у 2006 році

У 2007 році картина принципово не змінилася: підприємств державного сектору у освоєних капітальних інвестиціях — 102 125 млн грн — 1,93 % [2]. Низький рівень інвестиційної активності господарських товариств державного сектору значно погіршує їх позиції в конкурентній боротьбі, а внутрішні джерела фінансування, зважаючи на рівень збиткових підприємств, є обмеженими. Держава, як власник, об'єктивно не в змозі вирішити вказану проблему — протягом 2006—2007 рр. частка капітальних інвестицій, здійснених за рахунок коштів державного бюджету в загальному обсязі інвестицій коливалася в межах 5,4—6,5 %. Таким чином, бюджетні ресурси не можуть розглядатися як повноцінне джерело фінансування інвестицій для таких АТ.

Ряд досліджень, проведених як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями, довели існування кореляції між структурою власності, що склалася в акціонерному товаристві та його емісійною стратегією [3, 4]. На нашу думку, можна виділити наступні,

характерні для України особливості структури акціонерів, які впливають на емісійну активність підприємств.

По-перше, значна кількість акціонерів (понад 1000), яка спостерігається у більшості вітчизняних підприємств, при чому, в динаміці не існує тенденції до її значного скорочення. Таке становище в переважній більшості випадків пояснюється приватизаційним минулим підприємств — під час її сертифікатного етапу пропозиція акцій ВАТ за приватизаційні майнові сертифікати та компенсаційні сертифікати становила, відповідно, 6945 од. та 4783 од.; реально було продано акції 11 483 акціонерних товариств (що становить третину АТ, зареєстрованих в Україні) [5, с. 63]. Причому, основну масу акціонерів становлять фізичні особи, які отримали у власність акції в обмін на приватизаційні майнові сертифікати, володіють дрібними пакетами та не можуть реально впливати на управління і реально контролювати ситуацію на підприємстві.

По-друге, в Україні формується структура акціонерного капіталу з переважанням мажоритарних акціонерів («stakeholder capitalism»), що підтверджує тезу про поступове поширення у вітчизняній моделі корпоративного управління континентальних характеристик.

По-третє, незважаючи на явні переваги, що їх отримали менеджери в період сертифікатної приватизації, сумарна величина пакетів, що перебуває у власності членів виконавчого органу досить незначна. Зазначимо, що в Україні досить наближено можна оцінити агентські проблеми на тому чи іншому підприємстві, оскільки існуюча система розкриття інформації не враховує впливу інсайдерів та непряме володіння акціями менеджерами через юридичних осіб.

По-четверте, наявність в окремих акціонерних товариствах істотної державної частки акцій.

На нашу думку, зв'язок між структурою власності та емісійною діяльністю акціонерних товариств проявляється в наступному:

— додаткова емісія акцій використовується не тільки як механізм залучення капіталу, а й з метою перерозподілу власності, в тому числі, для зменшення кількості фізичних осіб-акціонерів або розмивання державного пакету акцій;

— з точки зору фактору часу, додаткова емісія проводиться лише після того, як у домінуючої групи власників з'являться можливості зберегти свої повноваження або відбувся перехід контро-

лю і нові акціонери через емісію намагаються закріпитися на підприємстві (збільшити власний пакет);

— участь фізичних осіб у додатковому випуску акцій залежить від наявності на час проведення вільних грошових коштів, бажання вкладати їх у акції власного підприємства, існування перешкод з боку менеджерів та власників крупних пакетів акцій. Найвагомішим фактором, що впливає на ставлення індивідуальних інвесторів до інструментів фондового ринку є особиста участь у сертифікатній приватизації. Задекларовані соціальні пріоритети роздержавлення, видача приватизаційних майнових та компенсаційних сертифікатів з наступним їх обміном на акції не призвели до стійкого сприйняття цінних паперів як надійного інструменту інвестицій;

— держава не має законодавчо закріплених механізмів для уникнення розмивання власного пакету акцій під час емісії, що призводить або до конфліктів між нею та іншими акціонерами, або до зменшення її впливу на діяльність акціонерного товариства через відсутність можливості викупити пакет додаткового випуску [6, 7].

В загальному можна констатувати, що інвестиційно-фінансова криза на підприємствах державного сектору України має наступні основних чинники:

— об'єктивна неможливість держави як власника забезпечити необхідні фінансові ресурси для інвестиційної діяльності належних їй підприємств за рахунок використання бюджетних коштів;

— відсутність реальної зацікавленості у керівництва державних компаній у активізації інвестицій у зв'язку з невизначеністю власного статусу, статусу підприємства, низькою кореляцією результатів підприємницької діяльності та винагороди менеджерів [8];

— перманентний конфлікт між державою-акціонером та іншими співвласниками підприємства.

Сукупна дія вказаних факторів призводить до того, що представники держави на загальних зборах акціонерів, де розглядається питання щодо додаткового випуску акцій, у переважній більшості випадків блокують розгляд цього питання або голосують проти додаткової емісії пайових інструментів. Проте, в новітній історії України існують прецеденти позитивного голосування держави-акціонера з наступним додатковим випуском та, відповідно, розмиванням державного пакету ак-

цій. Такі випадки — приклад неприхованого лобіювання крупних фінансово-промислових груп, які через такий механізм намагаються мінімізувати витрати для здобуття контролю над підприємством.

Багато в чому негаразди в емісійній діяльності державних компаній на ринку акцій пояснюються недосконалою дивідендною політикою, що її реалізує держава як власник. У нормативно-правовій базі України зафіксовано кілька положень, що визначають обов'язковий характер виплати дивідендів підприємствами, де держава має вирішальний вплив:

- Закон України «Про управління об'єктами державної власності», який визначає, що: «Господарська організація, у статутному фонді якої є корпоративні права держави, за підсумками календарного року зобов'язана спрямувати частину чистого прибутку на виплату дивідендів»;
- Постанова Кабінету Міністрів України від 12 травня 2007 року № 702 Про затвердження Порядку формування та реалізації дивідендної політики держави, яка встановлює, що: «Базові нормативи та строки перерахування до державного бюджету дивідендів щороку затверджуються Кабінетом Міністрів України за поданням Фонду державного майна та доводяться до суб'єктів управління корпоративними правами»;
- Постанова Кабінету Міністрів України від 29 січня 2007 року № 68 Про затвердження Порядку відрахування господарськими організаціями до державного бюджету частини чистого прибутку (доходу) [10];
- Закон України про державний бюджет на відповідний рік, яким встановлено планові показники надходжень дивідендів від господарських товариств з державною часткою власності.

На нашу думку, недоліками подібного підходу є:

— обов'язковість виплати, яка, фактично, прирівнює дивіденди підприємств з державною часткою власності до прямого вилучення прибутку на користь держави;

— відсутність чіткої диференціації ставок та критеріїв визначення інших параметрів дивідендних виплат;

— ігнорування державою ролі нерозподіленого прибутку як джерела фінансування капітальних вкладень, в результаті чого домінують фіскальні мотиви під час прийняття рішення щодо виплати дивідендів;

— конфлікт з іншими акціонерами, які можуть відмовитися від дивідендів на користь реінвестиції, якщо їх не влаштовуватиме зафіксований розмір.

Більше того, з'явилися випадки, коли в умовах приватизаційних конкурсів, що оголошуються органами державного управління, зафіксовані положення, які змушують підприємство виплачувати частину прибутку у вигляді дивідендів.

Виконання затверджених бюджетним законодавством планів щодо надходження дивідендів до державної казни, нарахованих на державну частку у статутних капіталах господарських товариств однозначно трактується високопосадовцями як позитивний результат. При цьому ігноруються потреби підприємства у інвестиційних ресурсах, думки інших акціонерів щодо розміру дивідендів, падіння ринкової вартості підприємства і т. п. На рис. 3 зображена динаміка планових та фактичних показників надходжень дивідендів від корпоративних прав держави за 2004—2007 рр.

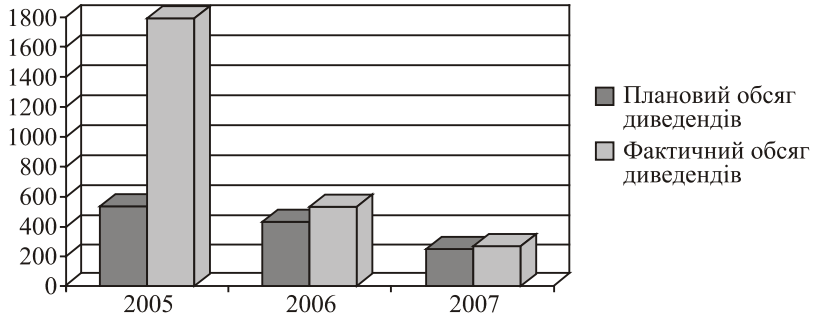


Рис. 3. Планові та фактичні надходження дивідендів до державного бюджету України

Як видно з даних рис. 3, протягом 2005—2007 рр. спостерігалося щорічне перевиконання планів надходжень дивідендів до державного бюджету, нарахованих на державний пакет акцій. Утім, даний аргумент не може бути використано для виключно позитивної оцінки управління державними корпоративними правами, оскільки розмір та необхідність таких виплат регламентуються законодавчо і не враховують реальний стан підприємства і його потребу в інвестиціях.

На підставі викладеного вище можна дійти наступних висновків.

Реалізація інтересів держави в питаннях додаткової емісії акцій, на нашу думку, повинна базуватися на таких засадах:

— захист державних інтересів не повинен впливати на статус, права та інтереси інших співвласників акціонерного товариства;

— визнання об'єктивної неспроможності держави зберегти належну частку в статутному капіталі шляхом викупу відповідної кількості цінних паперів додаткового випуску в разі відсутності відповідного бюджетного фінансування;

— відмова від орієнтирів в управлінні державними корпоративними правами, які враховують лише розмір надходжень до державного бюджету від приватизації та дивідендів;

— обов'язкове голосування представника держави на загальних зборах з приводу додаткової емісії акцій на основі економічної доцільності рішення держави-власника;

— врахування чинного законодавства в питаннях додаткового випуску акцій.

Розв'язання цих проблем та прийняття відповідних рішень державою має базуватися на основі врахування наступних основних факторів: по-перше, стратегічне значення підприємства для економіки держави, визначене за чітко детермінованими критеріями; по-друге, оцінка альтернативних вигод у разі розмивання державного пакету акцій у вигляді створення нових робочих місць, зростання податкових платежів, виробництва соціально значимої продукції; по-третє, розмір державної частки в статутному капіталі акціонерного товариства та об'єктивні передумови для збереження власності держави; по-четверте, диференціація політики держави щодо голосування про додатковий випуск пайових цінних паперів.

Крім того, розраховувати на покращення ефективне використання запропонованого механізму можна лише у випадку докорінних змін у системі призначення керівників підприємств державного сектору, зокрема:

— встановлення чітких критеріїв за якими буде проводитися оцінка ефективності їх діяльності;

— прозорість та зрозумілість у системі оплати праці менеджерів державних компаній;

— запобігання прикладам тиску на менеджмент державних компаній з політичних або інших суб'єктивних мотивів.

Отже, активізація емісійної діяльності підприємств державного сектору на ринку акцій є питанням державної ваги, вирішення

якого дасть змогу цьому секторові національної економіки розраховувати на конкуренцію з приватними компаніями. Головні зусилля держави і як власника, і як регулятора повинні бути сконцентровані на наступних напрямах:

— відмова від фіскальних пріоритетів у політиці управління акціонерними товариствами, де присутня державна частка власності;

— виходячи з попереднього — докорінна реформа існуючого механізму відбору та призначення керівників державних компаній та критеріїв якісної оцінки їх діяльності.

Література

1. Звіт про результати управління корпоративними правами держави в господарських товариствах за 2007 рік//www.spfu.gov.ua.

2. Статистична інформація [Електронний ресурс.]. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

3. *Миркин Я.* Структура собственности и фондовый рынок [Електронний ресурс] / Режим доступу: /http://www.mirkin.ru/docs/00kolonka01.doc.

4. *Суторміна В. М*. Фінанси зарубіжних корпорацій: Підручник. — К.: КНЕУ, 2004. — 566 с.

5. Значення сертифікатної приватизації в процесі роздержавлення власності. Можливі напрямки використання позитивних результатів та мінімізації негативних аспектів сертифікатної приватизації// Науково-дослідна робота. — К.: ДАК «НМАЦ», 2000.

6. Закон України «Про управління об'єктами державної власності» №185-5 від 21 вересня 2006 року.

7. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року №436-IV // Відомості Верховної Ради. — 2003. — №18, №19—20, № 21—22.

8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про конкурсний відбір керівників суб'єктів господарювання державного сектору економіки, які мають стратегічне значення для економіки держави» № 234 від 1 квітня 2005 року.

9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку формування та реалізації дивідендної політики держави» № 702 від 12 травня 2007 року.

10. Порядок відрахування господарськими організаціями до державного бюджету частини чистого прибутку (доходу) // Постанова Кабінету Міністрів України №68 від 29 січня 2007 року.

Стаття надійшла до редакції 20.06.2008 р.

УДК 364.3

А.С. Мельников,
аспірант кафедри фінансів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КУРС ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся детерминации курса реформирования системы пенсионного страхования в Украине. Реформы в пенсионной сфере сегодня выходят за рамки исключительно структурных трансформаций пенсионной системы; основная цель реформы — построение эффективной системы индивидуализированных накопительных пенсионных фондов.

In the Article there highlighted a question of determinant course of reformation of the pension insurance system in Ukraine. Today reforms in the pension sphere are beyond the scope of the structural transformations of the pension system only. The main purpose of the reform — to create the effective system of the individualized cumulative pension funds.

Ключові слова: *пенсійна реформа, солідарний рівень пенсійної системи, накопичувальна складова пенсійної системи, пенсійне страхування.*

Сьогодні проблематика пенсійного реформування стоїть на порядку денному в багатьох країнах світу. Хоча необхідність реформування пенсійної системи й декларується пріоритетом вітчизняної соціальної політики та, попри все, втілюється вона в життя надзвичайно повільними темпами. Перші прогресивні кроки, що змінили структуру діючої солідарної пенсійної системи на трирівневу (III Pillar) систему з елементами добровільного та обов'язкового накопичення в 2004 році, були знівельовані рядом спірних рішень. Мова йде про додаткові виплати соціальної допомоги з 1 вересня 2004 року, що покривали пенсіонерам різницю між мінімальною пенсією та прожитковим мінімумом, та затвердження в березневих змінах до Закону про Державний бюджет 2005 року положення про встановлення мінімальних пенсій на рівні прожиткового мінімуму, котрі поклали початок гонитві наступних урядів у збільшенні соціальних гарантій. Дехто з дослідників називає такі кроки політичними та кон'юнктурними, оскільки реальних економічних передумов для цього не було [1, с. 65]. Унаслідок кількох підвищень пенсій у солідарному рівні дефіцит Пенсійного фонду у 2005 році склав 14,7 млрд грн, а в 2006 — 7,4 млрд грн, при цьому обсяг видатків за рахунок коштів Державного бюджету у 2007 році зріс у порівняні з попереднім роком у 2,9 рази (з урахуванням видатків на фінансування пенсійного забезпечення суддів та військовослужбовців) до 22,9

© А. С. Мельников, 2008

млрд грн [2]. У поточному році також реалізується заплановане Законом про Державний Бюджет України на 2008 рік підвищення коефіцієнтів оцінки страхового стажу: з 01.01.08 — 1,2 %, 01.10.08 — 1,35 % [3].

Окрім політико-економічних чинників фінансової нестабільності пенсійної системи надзвичайний тиск справляє ще й складна демографічна ситуація. Сьогодні дедалі менша кількість працюючих має утримувати в майбутньому дедалі зростаючу кількість пенсіонерів. Так званий коефіцієнт демографічної залежності пенсійної системи, що визначається як співвідношення чисельності пенсіонерів до кількості застрахованих платників податків, в Україні — один із найвищих у світі: 79 % у 2001р. і за прогнозами зросте до 87 % у 2020 [4, с. 82—87]. За даними персоніфікованого обліку на початок 2006 року в Україні налічувалося близько 14 млн пенсіонерів, виплати яких фінансували 16,5 млн працюючих, котрі регулярно сплачували внески до Пенсійного фонду, але згідно прогнозів Міністерства праці та соціальної політики при збереженні демографічних тенденції уже в 2036 році кількість пенсіонерів та людей працездатного віку зрівняється (рис. 1) [5, с. 36 — 37].

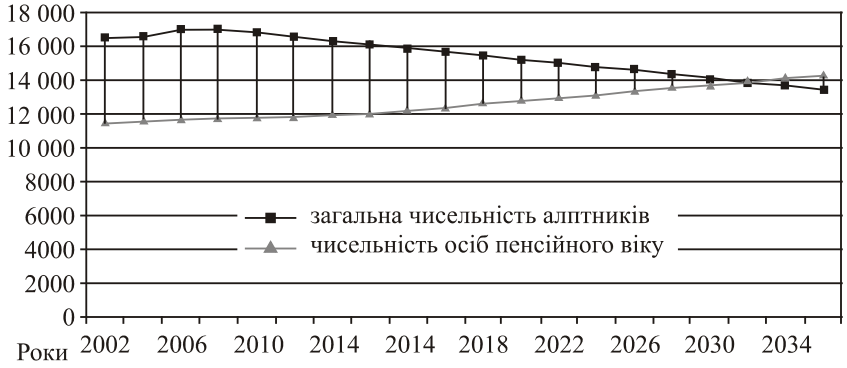


Рис. 1. Чисельність осіб пенсійного віку
та загальна чисельність платників внесків, тис. осіб

Серед вітчизняних науковців питання реформування системи пенсійного страхування свої праці присвятили В. В. Яценко, Б. О. Надточій, Д. А. Леонов, Б. О. Зайчук, М. М. Папієв, О. М. Палій, О. Б. Зарудний, С. В. Прокопович. Проте не достатньо вивченим на сьогодні являється основоположний елемент пенсійної реформи — курс ініційованих трансформацій, що детермінує концеп-

туальну цільову модель системи пенсійного страхування та визначає шляхи з приводу її побудови.

Основна ціль даної статті полягає у відображені концепції курсу реформ системи пенсійного страхування, що виходить за межі структурних трансформацій системи, і наголошує на необхідності реалізації подальших кроків пенсійної реформи стосовно зменшення зобов'язань солідарного рівня системи та удосконалення функціональної спроможності накопичувальної компоненти пенсійної системи.

Протягом другої половини XX ст. сформувалася велика кількість різнопланових систем, що виникали у відповідності до соціальних, політичних та економічних умов кожної країни. Перша ґрунтовна праця по універсалізації правил та підходів для моделювання пенсійних систем була видана Світовим Банком спільно з Міжнародним банком реконструкції та розвитку у 1994 році і носила назву «Уникнення кризи старіння: Політика захисту населення старшого віку та забезпечення розвитку» [6, с. 73]. Дане видання вказувало на п'ять основних запитань на котрі треба знайти відповіді кожному реформатору при побудові прогресивної пенсійної системи, а саме:

— Які принципи побудови пенсійної системи повинні превалювати — засади добровільності чи обов'язковості?

— Як вірно узгодити цілі щодо уникненням бідності і перерозподілу доходів у суспільстві з необхідністю та правом людини на персональні заощадження?

— Хто повинен відповідати за ризики людини, що обступлять її в старості?

— Повинна пенсійна система бути накопичувальною чи солідарною?

— Хто краще зможе керувати системою: держава чи приватний сектор?

Як результат, оптимальною структурою пенсійної системи було визначено універсальну комбінацію з трьох рівнів: обов'язкового солідарного, обов'язкового накопичувального та добровільного накопичуваного. Аналогічну модель було взято за основу й вітчизняними реформаторами в Україні (рис. 2) [6, с. 15].

На початку ініційованих в Україні реформ до вже існуючих політичних та економічних проблем додалася й неспроможність держави дати старт обов'язковому накопичувальному рівню пенсійної системи. В Законі України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» № 1057-IV від 9 липня 2003 року точна дата запровадження Накопичувального фонду визначено

не було — зазначалися лише необхідні умови [7]. Виконується на сьогодні, зокрема, лише одна, стосовно необхідного зростання у кожному з двох останніх років валового внутрішнього продукту не менше ніж на 2 % порівняно з попереднім роком. Серед наступних передумов вказується бездефіцитність державного бюджету та існування розвиненого національного фондового ринку. Останній фактор являється визначальним також для повноцінного функціонування третього рівня системи — недержавного пенсійного забезпечення, що використовує інструментарій фондового ринку для інвестування пенсійних активів. До числа зазначених умов віднесено також повне впровадження системи персоніфікованого обліку страхових внесків та створення системи автоматичного звітування щодо стану персоніфікованих рахунків застрахованих осіб, утворення спеціально уповноваженого органу виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг, проведення тендерів та укладання договорів з компаніями з управління активами, банком — зберігачем та аудитором (аудиторами) Накопичувального фонду.



Рис. 2. Описова модель трирівневої пенсійної системи

Структурні зрушення у вітчизняній пенсійній системі носили здебільшого нормативний характер і за останні чотири роки не наблизили суспільство до анонсованих результатів реформ, зазначених у схваленій Кабінетом Міністрів Стратегії розвитку пенсійної системи від 15грудня 2005 року [8]:

— зміну балансу економічних і соціальних інтересів у державі;

— істотне підвищення рівня доходів осіб пенсійного віку;

— забезпечення максимальної залежності пенсійних виплат від персоніфікованих внесків застрахованих осіб;

— посилення стимулів до праці та легалізацію заробітної плати;

— заохочення заощадження на старість застрахованих осіб;

— диверсифікацію джерел фінансування пенсій за рахунок внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та обов'язкових і добровільних накопичень.

Щоб провадити в життя якісну пенсійну реформу, українському суспільству не потрібно обмежуватися вичленененням окремих ефективних рівнів пенсійної системи, а необхідно здійснювати цілеспрямований і довгостроковий курс докорінних перетворень у пенсійній сфері, на основі посилення лібералізації відносин між державою та застрахованої особи та зростанні індивідуальних пенсійних накопичень.

З огляду на вище сказане, алгоритм пошуку шляхів реформування страхової пенсійної системи доцільно здійснювати в межах та порядку нижче наведеної схеми (рис. 3).

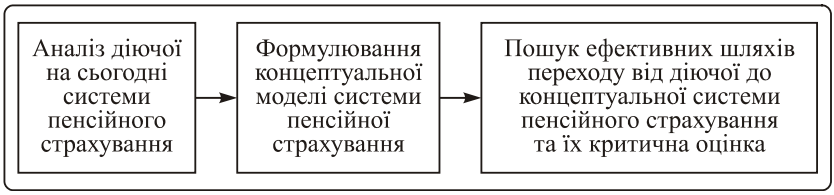


Рис. 3. Алгоритм пошуку шляхів реформування системи пенсійного страхування

Першочерговим кроком постає аналіз діючої системи пенсійного страхування, з об'єктивним встановленням її слабких та сильних сторін. Функціонуючу систему пенсійного захисту, що склалася сьогодні в Україні, неможна назвати хибною чи концептуально невірною, адже на етапі свого зародження вона успішно вирішувала поставленні задачі із державного пенсійного забезпечення, проте в сучасних демографічно-економічні умовах ефективність її солідарного механізму надто низька, що відображає аналіз у попередньому розділі. Водночас, багаторічний неоціненний досвід перерозподільного фінансування не може бути беззастережно відкинутий та забутий, а повинен активно залучатися для нефондованих рівнів системи пенсійного страхування, що забезпечуватимуть пенсійний захист найбіднішим верствам на-

селення, котрі не змогли прийняти учать у пенсійному накопичені.

Наступний крок зумовлює формулювання концептуальної моделі системи пенсійного страхування, адаптованої до умов вітчизняної перехідної економіки разом із урахуванням довгострокових прогнозів соціально-економічного розвитку. Основні параметри даної моделі повинні бути визначені перспективно, з урахуванням поступового поглиблення лібералізації відносин у суспільстві та з дотриманням принципів соціальної справедливості, що укріпить суспільні позиції такої системи як «політичного довгожителя», оскільки її стратегія залишатиметься прийнятною для програм усіх прийдешніх урядів. Очевидно, що формування концептуальної моделі системи пенсійного страхування з урахуванням всіх соціальних, демографічних, фінансових аспектів у довгостроковій перспективі — це лише ідея, що намагається відобразити зв'язки та закономірності дійсності, поєднуючи існуюче знання про дійсність і суб'єктивну ціль її перетворення, котру зобразити на практиці вкрай складно, утім будь-який реформістський рух без мети — неможливий.

Останній, безумовно ключовий етап охоплює розробку ефективних управлінських рішень щодо поступового переходу до обраної концептуальної системи пенсійного страхування. Основними завданнями при цьому являється зменшення (чи принаймні обмеження поширення) зобов'язань діючого солідарного рівня пенсійної системи перед майбутніми, сучасними та попередніми поколіннями платників пенсійних внесків, що розраховують на міжгенеративний пенсійний захист, а також зростання індивідуального накопичувального потенціалу в системі пенсійного страхування. Зважаючи на те, що зміна принципів фінансування пенсійної системи призводитиме до втрати деякими категоріями громадян очікуваного рівня пенсійних виплат, радикальність запропонованих змін повинна бути компенсована державними гарантіями для посилення впевненості кожного учасника системи пенсійного захисту стосовно покращення його майбутнього соціального та економічного становища за умов настання ймовірного пенсійного страхового випадку. Надзвичайна соціальна значущість трансформаційних процесів у системі пенсійного страхування зобов'язує до створення розрахункових актуарних моделей наслідків реформістських заходів, котрі виступають єдиною детермінованою основою критики політичного популізму у поширенні пенсійних щедрот, що протягом останніх років стоять на

заваді формуванню конструктивного і поступального курсу реформ у пенсійній сфері.

Із вище наведеного можна зробити наступні висновки:

1. Детермінація чіткого курсу реформування системи пенсійного страхування в Україні являється першочерговим завданням для успішного перебігу трансформаційних процесів у пенсійній сфері.

2. Суть реформи системи пенсійного страхування полягає не стільки в підборі існуючих комбінації різноманітних рівнів пенсійної системи, а в концептуальному баченні того, якою ж повинна бути система пенсійного захисту для довгострокового та ефективного функціонування.

3. Формулювання алгоритму реалізації пенсійної реформи з відображенням елементів концептуальної моделі майбутнього та шляхів щодо її побудови — єдиний критерій оцінки трансформаційних заходів відносно наявності прогресивних зрушень.

4. Зменшення зобов'язань солідарного рівня та удосконалення індивідуалізованих накопичувальних механізмів являються необхідними передумовами для успішного реформування діючої пенсійної системи.

5. Пенсійна реформа — це мистецтво політичних, соціальних, демографічних та фінансових компромісів суспільства та його громадян.

Література

1 *Надточій Б. О.* Платоспроможність Пенсійного Фонду // Фінанси України. — 2005. — № 12. — С. 61—70.

2 Постанови Кабінету Міністрів України Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2005 рік (№ 426 від 08.06.2005), на 2006 рік (№ 309 від 15.03.2006), на 2007 рік (№ 513 від 21.03.2007), на 2008 рік (№ 30 від 30.01.2008).

3 Закон України «Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2008. — № 5—6, № 7—8. — Ст. 78.

4 Реформування пенсійного забезпечення на досвіді Угорщини. Євген Романенко // Персонал. — № 2 / 2005. — С. 82—87.

5 *Гаряча О. В., Зарудний О. Б., Скрипник О. П.* Збірник у цифрах та фактах «Загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та пенсійне забезпечення». — К., 2005. — С. 36—37.

6 Averting the old age crisis: policies to protect the old and promote growth. —Oxford: Oxford University Press, 1994. 402 p.

7 Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-IV від 09.07.2003. // Відомості Верховної Ради (ВВР). — 2003. — № 47—48. — С. 372.

8 Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку пенсійної системи» від 15 грудня 2005 р. № 525-р.

Стаття надійшла до редакції 15.06.2008 р.

УДК. 347.273.15

О. М. Мякишевська,
старший викладач кафедри банківських інвестицій,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СИСТЕМА РЕЄСТРАЦІЇ НЕРУХОМОГО МАЙНА ТА МАЙНОВИХ ПРАВ В УКРАЇНІ

Рассматривается сущность, необходимость и цели системы регистрации недвижимого имущества и имущественных прав в Украине. Формулируются основные требования Государственной регистрации недвижимого имущества и имущественных прав.

Essence, necessity and aims of the system of registration of immovable property and rights of properties, is examined in Ukraine. The basic requirements of State registration of immovable property and rights of properties are formulated.

Ключові слова: *нерухоме майно, майнові права, іпотека, заставна, реєстр прав, кадастр.*

Одними з умов ефективного розвитку ринку нерухомості є гласність, публічність прав на нерухоме майно. Тому для всіх угод, що здійснюються з нерухомим майном, необхідний особливий правовий режим. Перш за все, державна реєстрація прав на нерухоме майно та здійснення угод з ним.

Проведення реєстрації нерухомого майна та майнових прав є невід'ємною умовою реалізації гарантій прав власності, забезпечення розвитку ринкової економіки, інформаційної підтримки, оподаткування нерухомого майна. Земельна ділянка, будівлі і споруди на ній повинні розглядатись як нерозривний майновий комплекс, і процедури реєстрації прав на нерухомість мають бути єдиними і правові аспекти майнових відносин при цьому є домінуючими.

© О. М. Мякишевська, 2008

Радикальні перетворення, які відбуваються в суспільстві, зокрема, реформування відносин власності щодо нерухомого майна та майнових прав, зумовлюють необхідність створення адекватних засобів управління ним. Серед них важливе місце займає реєстрація прав на нерухомість, яка повинна створювати гарантії надійності цих прав, сприяти інвестиційній активності та розвитку ринку нерухомості. Найефективнішими є системи «реєстрації прав» на нерухоме майно, в яких, на відміну від систем «реєстрації документів», реєструється як факт самої цивільно-правової угоди щодо нерухомості, так і всі обмеження та обтяження права власності.

Система реєстрації нерухомого майна, майнових прав та операцій з нерухомим майном є необхідним елементом функціонування ринку нерухомості, забезпечення ідентифікації об'єкта нерухомості і суб'єкта права на нього. Вона дозволяє:

- офіційне встановлення та підтримку гарантій прав на нерухомість і їх надійний захист;
- підтримку оподаткування нерухомого майна, як підвищення ефективності податкової політики;
- безпеку іпотечних кредитів та інвестицій;
- скорочення кількості та ефективніше розв'язання майнових спорів;
- удосконалення системи передачі прав власності на нерухомість;
- стимулюванню ринку нерухомості;
- прискоренню економічних, у тому числі і земельної, реформ.
- підтримку планування населених пунктів та розвитку їх інфраструктури;
- моніторинг ринку нерухомості тощо.

В Україні сучасна система реєстрації нерухомого майна та майнових прав діє на основі чинного законодавства, в якому детально опрацьовані і закріплені процедури реєстрації. Але становлення такої системи державної реєстрації пройшло доволі тривалий шлях розвитку і несе за собою відбиток особливостей еволюційного процесу у тій чи іншій країні. На початку розвитку, при низькій динаміці міграції населення і рідких випадків здійснення угод з нерухомістю, для визнання прав на землю достатнім були засвідчення сусідів. З розширенням обігу нерухомості виникла потреба в особливому правовому режимі цих прав.

При здійсненні операцій з нерухомістю, наприклад з землею, ще у Стародавній Греції (621 р. до н. е.) оформлялися відповідні

зобов'язання, а на межі земельних володінь боржника встановлювався стовп із написом про те, що вказана власність є забезпеченням претензій кредитора за певну позичену суму. Від назви цього стовпа пішла назва такого терміну як іпотека, що набув широкої популярності у світі. У подальшому для запису операцій з майном, а в основному це були земельні ділянки, які виступали у вигляді забезпечення, стали використовувати особливі книги, які називалися іпотечними. Перша система таких книг вже існувала в I в. до н. е. у Стародавньому Єгипті (римська провінція). Пізніше такі книги мали розповсюдження в усіх країнах світу. У таких книгах була вся необхідна інформація про нерухомість і її власниках. Вони містили у собі опис економічного і юридичного положення кожного майна. Завдяки цьому, кредитор при здійсненні кредитної угоди міг встановити вартість закладеного майна і ступінь майнової відповідальності позичальника.

Юридичне значення іпотечних книг полягало у тому, що право власності на нерухоме майно виникало з моменту занесення спеціального запису. Це мало значення для вирішення спорів, які пов'язані з правами на майно. Пізніше ці книги стали називатись кадастровими.

Наступним етапом при реєстрації нерухомого майна став опис нерухомості на основі топографічних карт. А в 1834 році у Прусії було введено поєднання іпотечної системи з кадастровою.

Система юридичного кадастру діє у багатьох європейських країнах (Німеччина, Австрія, Швейцарія, Франція та ін.). Вона забезпечує високий ступінь надійності і безпеки угод з нерухомим майном за рахунок тривалого існування відпрацьованої системи збору та оновлення відомостей. На сьогоді в нашій країні ведеться кадастровий та технічний облік нерухомості (інвентаризація).

Державний реєстр прав на нерухоме майно та їх обмежень є єдиною державною інформаційною системою, яка містить відомості про речові права на нерухоме майно, їх обмеження та обтяження, суб'єктів речових прав, технічні характеристики об'єктів нерухомого майна (будівель, споруд тощо), кадастровий план земельної ділянки, а також відомості про право чини, вчинені щодо таких об'єктів нерухомого майна. Державна реєстрація повинна проводитися за єдиною системою записів по кожному об'єкту нерухомого майна в Єдиному державному реєстрі прав (ЄДРП) на нерухоме майно, що зберігається безстрокове. Це означає, що не залишається можливості для афер із нерухомістю.

Основним завданням державної реєстрації об'єктів нерухомості є охорона прав їх власників, а також гарантія достовірної інформації про об'єкти нерухомості. До нерухомого майна належать земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці і невід'ємно пов'язані з нею, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення. Правовий режим нерухомого майна поширюється на повітряні та морські судна, судна внутрішнього плавання, космічні об'єкти, а також інші речі, права на які підлягають державній реєстрації [1, с. 69, 181].

В Україні діє єдиний Державний реєстр прав, який базується на державному обліку земельних ділянок усіх форм власності та розташованого на них іншого нерухомого майна, реєстрації речових прав на об'єкти нерухомого майна, їх обмежень та право чинів щодо нерухомого майна. Державний реєстр прав містить дані про зареєстровані речові права, їх обмеження, суб'єктів речових прав, об'єкти нерухомого майна, відомості про осіб, в інтересах яких вчинено обмеження речового права, копії документів про правочини, на підставі яких проведено реєстрацію прав, обмежень цих прав. На кожне нерухоме майно і на весь час його існування формується реєстраційно-інвентаризаційна справа об'єкта з присвоєнням йому ідентифікаційного (кадастрового) номера. Згадана справа об'єкта нерухомості формується органом державної реєстрації прав при його первинній реєстрації і ведеться до його знищення. Якщо здійснюється поділ об'єкта нерухомого майна, відповідний розділ Державного реєстру прав закривається, кадастровий номер цього об'єкта нерухомого майна скасовується. Одночасно для кожного з новостворених об'єктів нерухомого майна відкривається новий розділ Державного реєстру прав на нерухоме майно і нова реєстраційна справа. Кожному з новостворених об'єктів нерухомого майна присвоюється новий кадастровий номер.

Розділ Державного реєстру прав може бути відкритий на такі об'єкти нерухомого майна:

— земельна ділянка;

— земельна ділянка з розташованими на ній будівлями, спорудами (підприємство, садиба, майстерня, офісне приміщення інше);

— будівля, споруда, їх частина (квартира, майстерня, офісне приміщення, інше) — у разі, якщо власники земельної ділянки та розташованих на ній будівель, споруд, їх частин не поєднуються в одній особі.

Обов'язковій державній реєстрації підлягають речові права на нерухоме майно, що знаходиться на території України, фізичних та юридичних осіб, держави, територіальних громад, іноземців та осіб без громадянства, іноземних юридичних осіб, міжнародних організацій, іноземних держав, а саме [4]:

— право власності на нерухоме майно;

— речові права на чуже нерухоме майно;

а) право володіння;

б) право користування (сервітут);

в) право постійного користування земельною ділянкою;

г) право користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб (емфітевзис);

д) право забудови земельної ділянки (суперфіцій);

е) право користування нерухомим майном строком більш як один рік.

Законодавством можуть бути встановлені інші речові права на чуже нерухоме майно, які підлягають державній реєстрації.

1) обмеження речових прав.

На відміну від права власності речові права осіб, які не є власниками, надають менший обсяг правомочностей їх власникам.

Державна реєстрація майнових прав проводиться в такому порядку:

— облік заяви про державну реєстрацію речових прав;

— прийняття і перевірка документів, поданих для державної реєстрації речових прав;

— установлення відсутності підстав для відмови в державній реєстрації речових прав;

— державна реєстрація речових прав або відмова в такій реєстрації прав та внесення даних до Державного реєстру прав;

— присвоєння кадастрового номера об'єкту нерухомого майна;

— видача документів, що підтверджують зареєстроване речове право.

Якщо існують обмеженння речових прав на нерухоме майно, то проведення державної реєстрації здійснюється на підставі [5]:

— договору застави (іпотеки) нерухомого майна;

— ухвали суду про забезпечення позову;

— рішення суду про звернення стягнення на нерухоме майно;

— рішення суду про визнання власника нерухомого майна банкрутом;

— постанови органів досудового слідства, державного виконавця про накладення арешту на нерухоме майно;

— накладення заборони на відчуження нерухомого майна нотаріусом;

— накладення заборони на відчуження нерухомого майна посадовою особою виконавчого комітету сільської, селищної, міської ради в населених пунктах, де немає нотаріусів;

— інших актів органів державної влади чи місцевого самоврядування, їх посадових осіб, прийнятих відповідно до закону.

Якщо майно передається у заставу (становить предмет іпотеки), воно підлягає Державній реєстрації іпотек. Ця реєстрація здійснюється з метою:

— реалізації переважного права іпотекодержателя у задоволенні вимог за рахунок предмета іпотеки перед іншими іпотекодержателями незареєстрованих або зареєстрованих пізніше прав чи вимог на предмет іпотеки;

— надання, в інтересах фізичних чи юридичних осіб, інформації про обтяження нерухомого майна іпотекою або про відсутність такого обтяження.

Державний реєстр іпотек представляє собою єдину комп'ютерну базу даних про обтяження і зміну умов обтяження нерухомого майна іпотекою, відступлення прав за іпотечним договором, передачу, анулювання, видачу дубліката заставної та видачу нової заставної. У разі, коли іпотекодержатель разом з державною реєстрацією обтяження чи зміни умов обтяження нерухомого майна іпотекою подає на державну реєстрацію заставну, реєстратор робить на заставній відмітку про порядковий номер запису, дату та місце державної реєстрації обтяження нерухомого майна іпотекою [6].

Внесення до Реєстру відомостей про обтяження майна іпотекою здійснюється реєстратором на підставі повідомлення іпотекодержателя або уповноваженої ним особи чи рішення суду. Якщо іпотекодержателем за іпотечним договором виступає кілька осіб, повідомлення може бути надіслано однією з них за взаємною домовленістю.

Поряд з існуючим чинним законодавством існує низка проблем, так наприклад, правовою перешкодою, став перехід до більш передового методу визначення прав власності на нерухоме майно — за фактом державної реєстрації. Зокрема, згідно законодавства, пріоритет прав іпотекодержателя на нерухоме майно виникає лише за наявності державної реєстрації іпотеки, як зазначалось вище. Проте через відсутність відповідного закону, у разі невиконання позичальником зобов'язань суд цілком може визнати договір іпотеки нечинним [3].

Для впровадження і стабільного функціонування системи реєстрації необхідно вирішити ще багато суперечливих питань, які чинним законодавством взагалі не врегульовані, але мають до неї певне відношення.

Література

1 Цивільний кодекс України.
2 Земельний кодекс України.
3 Закон України «Про іпотеку» від 5.06.2003 р. № 898-1У.
4 Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» від 01.07.2004 р. № 1952 -1У.
5 Закон України «Про забезпечення вимог кредиторів та реєстрацію обтяжень» від 18.11.2003 № 4196.
6 Постанова Кабінету Міністрів України «Про тимчасовий порядок Державної реєстрації іпотек» від 31 березня 2004 р. № 410.

Робота подана до редакції 19.06.2008 р.

УДК 336.717.061.1: 336.763

А. В. Нікітін,
канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри менеджменту банківської діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КОМЕРЦІЙНІ БАНКИ ЯК ПРОФЕСІЙНІ УЧАСНИКИ ФОНДОВОГО РИНКУ

Рассматривается место и роль коммерческих банков на современном фондовом рынке Украины. Определены приоритеты развития фондового рынка Украины с учетом необходимости повышения роли банков на нем.

A place and role of commercial banks is examined at the modern fund market of Ukraine. Priorities of fund market of Ukraine development are certain taking into account the necessity of increase of role of banks on him.

Ключові слова: *банки, фондовий ринок, суб'єкти ринку, цінні папери, брокерські операції, депозитарні послуги,*

На сучасному етапі розвитку фінансової системи України особливо актуальна проблема місця і ролі комерційних банків у системі функціонування фондового ринку. Різні точки зору з цієї проблеми часто відображають суперечливі думки — від істотного обмеження участі банків в операціях на цьому ринку, до значного перебільшення їх ролі як основного елементу функціональ-

© А. В. Нікітін, 2008

ної структури ринку цінних паперів. У зарубіжній банківській практиці при вирішенні цієї проблеми існують різні підходи, що роблять вплив на масштаби діяльності банків на фондовому ринку. Залежно від ролі банків на цьому ринку умовно можна виділити три моделі організації ринку цінних паперів: банківську, небанківську і змішану [1, с. 342—343]. З урахуванням постійної трансформації економічних відносин в Україні, вважаємо існуючу модель участі банків на фондовому ринку недосконалою та потребуючою певної модифікації.

Фундаментальним правовим інструментом впливу держави на розвиток і формування інфраструктури фондового ринку є Закони України [2—6]. Так, закон [3] дає характеристику фондовому ринку через кінцевий перелік учасників ринку (суб'єктів ринку), груп та видів цінних паперів (об'єктів ринку), встановлює регулятивну норму щодо взаємодії суб'єктів ринку між собою та відносно об'єктів ринку.

Історія розвитку фондового ринку України свідчить про насичення на різних етапах різними інструментами. Так, з часу прийняття приватизаційних законів (1992 р.) до часу закінчення етапу массової приватизації (2000 р.) в Україні приватизовано 66 707 об'єкт. Переважно це малі підприємства й об'єкти — 53 659 (80,4 %); середніх і крупних — 11 157 об'єктів (17,6 %), об'єктів незавершеного будівництва — 1 712 (майже 2,0 %) [7].

Стан фондового ринку післяприватизаційного періоду можна оцінити у порівнянні співвідношення обсязів випуску акцій і облігацій.

Якщо в період з 1996 по 1999 роки найактивнішими емітентами були державні підприємства і товариства з обмеженою відповідальністю, а акціонерні товариства випереджали лише комерційні банки, то вже в 2000 році комерційні банки збільшили свою присутність на фондовому ринку більше чим у 8 разів і зайняли третє місце, акціонерні товариства очолюють цей список і збільшили свою присутність у 34 рази (табл. 1).

Таблиця 1

ОБСЯГИ ВИПУСКУ АКЦІЙ У 1996—2000 рр., млрд грн [8].

Суб'єкти ринку	1996	1997	1998	1999	2000
Комерційні банки (ЗАТ)	0,006	0,170	0,231	0,215	0,333
Комерційні банки (ВАТ)	0,049	0,269	0,324	0,639	0,755
Страхові компанії	0,002	0,015	0,100	0,165	0,192

Закінчення табл. 1

Суб'єкти ринку	1996	1997	1998	1999	2000
Інвестиційні компанії та інвестиційні фонди	0,001	0,018	–0,030	0,010	–0,002
Підприємства (ЗАТ)	0,068	1,724	6,254	2,516	3,390
Підприємства (ВАТ)	1,696	7,247	4,960	4374	10,827
Усього	1,821	9,443	11,839	7,919	15,494

У 2000 році частка комерційних банків: як емітентів акцій склала 7,02 % ринку; як емітентів облігацій склала 7,15 % ринку (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяги випуску облігацій у 1996—2000 рр., млрд грн [8]

Вид суб'єкта підприємницької діяльності	1996	1997	1998	1999	2000
Комерційні банки	0,663	0,500	—	—	5,000
Акціонерні товариства	—	0,035	2,691	—	45,809
Державні підприємства	1,946	102,000	3,500	120,000	0
Товариства з обмеженою відповідальністю	10,200	3,900	2,000	8,000	19,083
Об'єднання (концерни)	—	10,000	—	4,188	—
Усього	12,809	116,435	8,191	132,188	69,892

На рис. 1. зазначена динаміка росту обсягу емітованих у 1997—2007 рр. акцій і облігацій.

Частка комерційних банків від загального обсягу емісії акцій у 2007 році склала 16,36 % ринку, частка комерційних банків від загального обсягу емісії облігацій у 2006 році склала 42,42 % ринку, при цьому обсяг інвестицій банків у цінні папери в 2006 році дорівнював 27 220 млн грн — 7,71 % від загальних обсязів активів банків [10].

За даними Річних звітів Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2000, 2006 і 2007 роки можна зробити висновок, що з розвитком фондового ринку України комерційні банки випереджають інших учасників ринку в динаміці обсягу залучених інвестицій. Темпи росту статутного капіталу комерційних бан-

ків випереджають темпи росту статутного капіталу інших учасників ринку. Проте незважаючи на абсолютне і відносне збільшення обсягу вкладень банків у цінні папери можна стверджувати про значне відставання росту попиту банків від росту пропозиції ринку, що створило сприятливі умови для розвитку інших учасників ринку: торговців цінними паперами, інвестиційних компаній тощо.

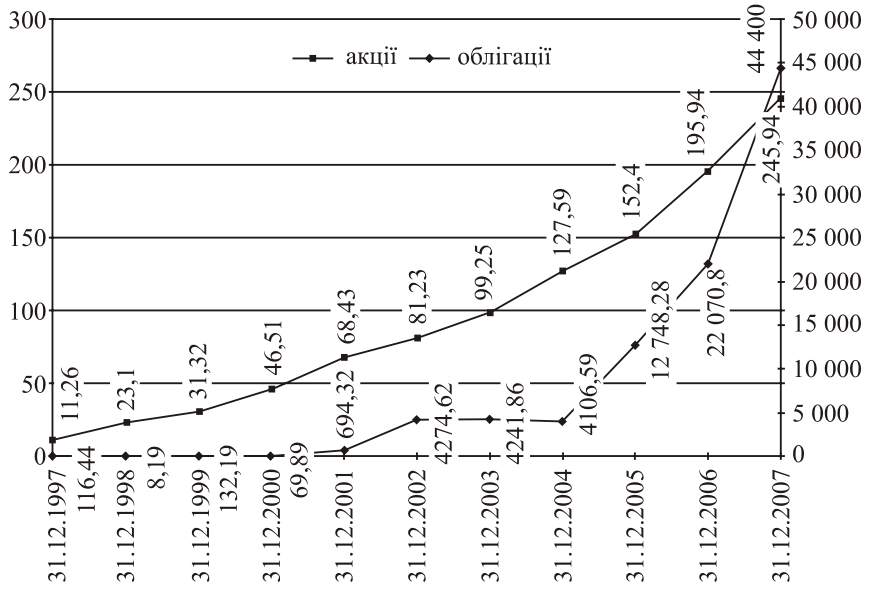


Рис. 1. Динаміка зареєстрованих випусків акцій (млрд грн) та облігацій (млн грн) [9, 10]

Традиційно основним фінансовим інструментом комерційних банків на фондовому ринку були державні облігації, банківські облігації і облігації підприємств. Переважна часка ринку облігацій належала державним облігаціям внутрішньої позики. Виконуючи функції регулятора грошової маси НБУ становиться активним учасником ринку державних облігацій.

З кінця 1997 р., у період інтенсивного дострокового виведення із внутрішнього ринку України коштів, вкладених у державні цінні папери іноземними інвесторами, основним учасником ринку державних цінних паперів став Національний банк України, що в цілому негативно вплинуло на розвиток грошово-кредит-

ного ринку. Особливо погіршилася ситуація при проведенні Міністерством фінансів у серпні 1998 р. конверсії погашення ОВДП, які належали комерційним банкам та Національному банку, із зобов'язанням сплатити їх у 2001—2004 рр. Із оперативного управління грошово-кредитним ринком практично було вилучено суму коштів, яка належала комерційним банкам, в обсязі 9,1 млрд грн.

Додатковим фактором впливу на зменьшення активності комерційних банків було зниженням на початку травня 2000 року нормативу бов'язкового резервування до 15 %, що дозволило комерційним банкам отримати в обіг значні гривневі ресурси і, як наслідок, зменшило обсяги емісійної діяльності.

За таких умов найбільш привабливими для комерційних банків стають операції на валютному і кредитному ринках.

Починаючи з 2004 року розрив між обсягами виконаних договорів торговців і комерційних банків скоротився більш ніж на 30 %, а темпи росту обсязів договорів укладених торговцями цінними паперами уповільнюються. До 2005 року комерційні банки за динамікою росту обсязів договорів випереджають торговців.

До підстав зміни становища можна віднести: відновлення довіри банківської системи к державним цінним паперам після погашення Міністерством фінансів України заборгованості по ОВДП від 1998 р.; заборону з 2005 року використовувати в господарській діяльності некомерційні векселі і усунення бартеризації економіки; надання комерційним банкам законодавчих і організаційних преференцій по організації обігу, авалюванню, доміціляції і обліку векселів[11]; виконання банками ролі андеррайтерів муніципальних облігацій і облігацій підприємств, як наслідок розвитку фондового ринку України;

Як відомо, за наявності банківської ліцензії, ліцензії Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (на здійснення діяльності, щодо якої потрібно мати цю ліцензію) та за умови отримання письмового дозволу Національного банку [12], комерційні банки мають право здійснювати такі операції на фондовому ринку:

1) емісію власних цінних паперів;

2) організацію купівлі та продажу цінних паперів за дорученням клієнтів;

3) здійснення операцій на ринку цінних паперів від свого імені (включаючи андеррайтинг);

4) здійснення інвестицій у статутні фонди та акції інших юридичних осіб;

5) операції за дорученням клієнтів або від свого імені з фінансовими ф'ючерсами та опціонами;

6) довірче управління коштами та цінними паперами за договорами з юридичними та фізичними особами;

7) депозитарну діяльність і діяльність з ведення реєстрів власників іменних цінних паперів.

Згідно Положення [13] діяльність комерційних банків на фондовому ринку України має ряд обмежень, що стосуються роботи відповідних спеціалізованих структурних підрозділів банку.

Серед основних ліцензійних обмежень до банків слід виділити:

— для банку при отриманні ліцензії на провадження професійної діяльності на фондовому ринку встановлені збільшені кваліфікаційні вимоги;

— для пенсійного фонду зберігачем може бути банк, який має ліцензію на провадження професійної діяльності на фондовому ринку — депозитарної діяльності, а саме депозитарної діяльності зберігача цінних паперів;

— банк не може бути зберігачем створеного ним корпоративного пенсійного фонду. Зберігачем для інвестиційних фондів та інвестиційних компаній не може бути банк, який виконує функцію їх інвестиційного керуючого.

Останнім часом спостерігається помітне збільшення інтересу комерційних банків до інвестиційної складової банківського бізнесу.

Це пов'язано з двома основними потребами в банківському секторі:

1) бажання комерційних банків пропонувати клієнтам більш широкий спектр послуг і, відповідно, заробляти кошти на комісійних доходах та інвестиціях;

2) з іншого боку — це пов'язано із потребою самих банків використовувати ринок цінних паперів для збільшення власного капіталу і для сек'юритизації банківських кредитів.

Участь банків України в інвестиційних процесах проявляється у двох напрямах: фінансування інвестиційних проектів і довгострокові інвестиційні вкладення, і операції з придбання цінних паперів. Аналіз динаміки частки сукупних вкладень банків у цінні папери та кредити від загального розміру активів, дає змогу виявити тенденцію щодо стабілізації ролі цінних паперів у сукупних активах банків (табл. 3).

Таким чином, вкладення в цінні папери не були і не є вагомою категорією дохідних активів банків, що свідчить про непривабливість ринку цінних паперів у порівнянні до кредитного ринку.

Таблиця 3

ДИНАМІКА ЧАСТКИ ВКЛАДЕНЬ В КРЕДИТИ ТА ЦІННІ ПАПЕРИ ВІД АКТИВІВ ПО БАНКАХ УКРАЇНИ з 01.01.2002 р. по 01.01.2008 р. [14]

Показник	01.01. 2002	01.01. 2003	01.01. 2004	01.01. 2005	01.01. 2006	01.01. 2007	01.01. 2008
Активи, млн грн	47204	63992	100234	134348	213878	340179	599396
Вкладення в цінні папери, млн грн	4230	4263	6258	7677	14070	13887	27978
Кредитні вкладення, млн грн	28373	42035	62503	87519	142277	245523	426863
Частка вкладень у цінні папери, %	8,96	6,66	6,24	5,71	6,57	4,08	4,66
Частка вкладень у кредити, %	60,11	65,69	62,36	65,14	66,52	72,17	71,21

Ми спостерегаємо незрозуміле, з першого погляду явище — комерційні банки, які мають більшу, ніж «чистих» торговців, розгалужену мережу філій та відділень, та більшу (за ліцензійними умовами) кількість сертифікованих спеціалістів, практично не використовують свій додатковий потенціал при проведенні посередницьких операцій.

Банки найчастіше надають послуги з брокерської діяльності торговця цінними паперами в наступних випадках:

1) як супутні послуги при проведенні андерайтингу цінних паперів;

2) при проведенні на замовлення інших учасників фондового ринку, торговельних операцій з комерційними векселями, муніципальними облігаціями і облігаціями підприємств;

3) при проведенні операцій з облігаціями державної позики;

4) при обслуговуванні клієнтів банку, як зберігача.

Найпоширенішими операціями, що виконуються відокремленими підрозділами (філії, відділення) комерційних банків, є брокерські операції торговця, авалювання, врахування податкових і комерційних векселів.

Для забезпечення можливості надання послуг щодо обслуговування руху цінних паперів усіма учасниками фондового ринку взагалі та банками зокрема необхідне здійснення низки операцій, що стосуються компетенції професійних учасників ринку цінних паперів, наприклад, діяльність по управлінню активами, брокер-

ська діяльність по виконанню доручень клієнта щодо купівлі або продаж цінних паперів, депозитарна діяльність як зберігача цінних паперів, облік прав на цінні папери та ін.

Законодавчо визначений наступний перелік депозитарних послуг, які можуть надавати українські комерційні банки:

— відкриття і ведення рахунків у цінних паперах;

— збереження й облік цінних паперів;

— обслуговування обігу цінних паперів на рахунках у цінних паперах;

— обслуговування операцій щодо цінних паперів;

— проведення операцій з нерухомості та матеріалізації документальних цінних паперів.

Переважно як зберігачі цінних паперів на ринку депозитарних послуг України виступають комерційні банки. Серед 180 зберігачів, які станом на кінець 2006 р. працюють у депозитарній системі, 87 — комерційні банки.

Враховуючи, що на даний час в Україні функціонують близько 185 діючих банків, можна сказати, що більша половина з них має ліцензію і може надавати послуги зберігача.

Завдяки розгалуженій мережі філій та відділень системні банки мають більші можливості щодо обслуговування клієнтів. Це сприяє їх становленню як складової фондового ринку країни, що забезпечує облік прав власності на цінні папери в документарній та бездокументарній формах. У цьому аспекті банки становлять значну конкуренцію реєстраторам, для яких цей вид діяльності є виключним і не може поєднуватися з іншою професійною діяльністю на фондовому ринку. Серед найбільших банків України, які активно здійснюють реєстраторську діяльність, можна виділити АКБ «Приватбанк» (7,62 % обсягів загальних реєстрів по Україні), АКПІБ «Промінвестбанк» (4,4 %) та АКБ «Укрсоцбанк» (2,6 %) [15].

Можна зробити висновок, що, незважаючи на усі проблеми перехідного періоду української економіки, фондовий ринок усе більше активізується і стає невід'ємним елементом фінансової системи України.

Важливу роль у цьому процесі відіграють комерційні банки. Саме комерційні банки — найактивніші професійні учасники фондового ринку — здатні залучати значні кошти у операції з цінними паперами, сприяти формуванню і розширенню вторинного ринку цінних паперів, задовільняти потреби інвесторів і інших учасників ринку.

Серед операцій комерційних банків на фондовому ринку переважають: емісійні операції, брокерські і ділерські операції з облігаціями та векселями.

Важливим напрямком фондових операцій є депозитарна діяльність і андерайтинг, з яких комерційні банки практично поза конкуренцією.

Отже. основними пріоритетами, які мають забезпечити розвиток фінансової системи України і, як наслідок, збільшити ефективність професійної діяльності комерційних банків на фондовому ринку, повинні стати такі:

— необхідно забезпечити принцип справедливого розподілу доходів між всіма учасниками залежно від внеску в загальний розвиток фінансової системи і фондового ринку, як її складової;

— сформувати ефективне інституційне середовища для регулювання факторів конкурентної боротьби та уповільнення монополізації ринку;

— створити умови прискореного розвитку регіональної мережі банків (на рівні філій та відділень) і спростити отримання її учасниками повноважень проводити професійну діяльність на фондовому ринку;

— визначити коло незадоволених потреб клієнтів щодо банківського обслуговування у сфері обігу різних видів цінних паперів та задовільнити їх на основі пропозиції нових банківських продуктів і різних форм та способів надання послуг;

— підвищити використання «людського фактору» через створення ефективної системи фахової освіти і системи управління, здійснення належної кадрової політики в банківських установах.

Література

1. Банківські операції: Підручник. — 3-тє вид., перероб. і доп. / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. — К.: КНЕУ, 2008. — 608 с.

2. Про банки і банківську діяльність. — Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III.

3. Про цінні папери та фондовий ринок. — Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV.

4. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні. — Закон України від 30 жовтня 1996 р. № 448/96-ВР.

5. Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні . — Закон України від 10 грудня 1997 р. № 710/97-ВР.

6. Про обіг векселів в Україні. — Закон України від 5 квітня 2001 р. № 2374-III.
7. *Пасхавер О.* Приватизація в Україні: проміжні підсумки // http://uamonitor.tripod.com/paskhaver.html
8. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2000 рік // http://www.ssmsc.gov.ua
9. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2006 рік // http://www.ssmsc.gov.ua
10. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2007 рік // http://www.ssmsc.gov.ua
11. Про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України. — Положення НБУ, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 16 грудня 2002 року № 508.
12. Положення про порядок видачі банкам банківських ліцензій, письмових дозволів та ліцензій на виконання окремих операцій –затверджене Постановою Правління Національного банку України від 17.07.2001 р. № 275.
13. Про організацію діяльності банків та їх відокремлених структурних підрозділів при здійсненні ними професійної діяльності на ринку цінних паперів», затверджене Рішенням Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку від 16.03.2006 року № 160.
14. Фінансовий стан банків України // http://www.bank.gov.ua
15. *Брітченко І., Перепелиця Р.* Роль комерційних банків у розбудові фондового ринку України // Вісник НБУ. — № 4. — 2005. — С. 23—27.

Стаття надійшла до редакції: 18.06.2008 р.

УДК 336.27

Л. Я. Новосад,
канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри фінансів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

БОРГОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В статье исследованы основные тенденции развития государственной задолженности, выявлены проблемы управления государственным долгом и предложены направления усовершенствования долговой политики.

In article the basic tendencies of development of the state debts are investigated, problems of management are revealed by a public debt and directions of improvement of debt policy are offered.

Ключові слова: *державні позики, державний борг, боргова політика.*

© Л. Я. Новосад, 2008

Боргова політика є іманентною складовою фіскально-бюджетної політики. Державні позики розширюють фінансові можливості бюджету, виступаючи інструментом збалансування у часі державних витрат і податкових надходжень. За роки незалежності України державний борг значно зріс внаслідок потреби фіску у фінансових ресурсах для задоволення суспільних видатків. Державні запозичення здійснювалися, переважно, без стратегічно визначених орієнтирів боргової політики та напрямів ефективного витрачання залучених коштів. Проблемі державного боргу та боргової політики присвячені наукові праці як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, зокрема, В. Андрущенка, О. Барановського, Р. Барро, Дж. Б'юкенена, В. Корнєєва, В. Федосова, Дж. Фергюсона, С. Юрія та ін.

Формування боргової стратегії зумовлено необхідністю комплексного підходу до фіскально-бюджетної політики та її місця у забезпеченні економічного зростання. Це актуалізує дослідження питань, пов'язаних із визначенням пріоритетів боргової політики України.

Удосконалення боргової політики повинна здійснюватися в рамках реформування бюджетного процесу, переходу до бюджетування, орієнтованого на результат, і створення стимулів для ефективнішого фінансування державного сектору. Впроваджуючи у бюджетний процес нові методи бюджетування, зокрема, щодо державного боргу, уряд повинен отримати максимальний ефект від використання державних позик.

Стратегічні цілі боргової політики держави полягають у створенні умов для довгострокового розвитку внутрішнього фінансового ринку, що дозволив би на ринкових засадах здійснювати запозичення в обсягах, за вартістю та в терміни, необхідні, з одного боку, для безперебійного фінансування виваженого дефіциту державного сектору, а з іншого — достатні для фінансування недержавного сектору економіки. Проте, в короткостроковій перспективі завдання фіскальної політики може полягати в тому, щоб з метою збільшення програмних видатків бюджету залучити значний обсяг фінансових ресурсів за мінімальною вартістю.

Доцільно перейти до регулярного використання системи оцінки ефективності боргової політики. Вирішення цього завдання передбачає розробку чітких (кількісних) показників результативності діяльності по управлінню державним боргом. Одним із методологічних підходів, який довів свою ефективність і широко використовується у практиці країн з розвинутою економікою, є «метод цільових орієнтирів». Згідно з цим підходом на основі

аналізу кон'юнктури національного і світового фінансових ринків, а також із врахуванням потреб держави у визначений період розробляються і нормативно фіксуються конкретні показники, які повинні бути отримані в результаті здійснення позик та операцій по управлінню боргом.

Використання законодавчо встановлених обмежень обґрунтовується і сучасною фінансовою наукою, зокрема, теорією суспільного вибору. Теорія суспільного вибору виходить з того, що політики, приймаючи рішення, в першу чергу, намагаються задовольнити власні інтереси та максимізувати власний добробут. Прихильність виборців можна завоювати, проводячи політику щедрих трансфертних видатків, мобілізуючи доходи за рахунок державних позик та перекладаючи тягар заборгованості на майбутні покоління, а відповідальність — на наступні уряди. Дж. Б'юкенен стверджує, що на уряди, які володіють доступом до позикових фінансів, майже не діють політичні стимули щодо ефективного використання кредитних ресурсів для масштабної довгострокової стратегії [1, с. 209].

Отже, найефективнішим засобом запобігання політичним зловживанням бюджетним дефіцитом та державним боргом є встановлення конституційних обмежень державного боргу. Хоча їх введення та закріплення в поточному політичному процесі є дуже проблематичним, оскільки нинішнє покоління об'єктивно не зацікавлене у встановленні жорстких конституційних бар'єрів, які б перешкоджали перекладанню боргових зобов'язань на майбутні генерації, узагальнює Ш. Бланкарт [2, с. 409]. Бюджетним кодексом України визначено, що величина основної суми державного боргу не повинна перевищувати 60 % фактичного річного обсягу ВВП. Незважаючи на значне скорочення величини боргу, який у 2000 році сягнув 61 % ВВП, а у 2005 році склав — 15,7 % ВВП, витрати на погашення і обслуговування державного богу перевищили надходження від запозичень за 2001—2005 роки на 15,2 млрд грн [3]. Тобто, обслуговування боргу є проблемним для бюджету та економіки України загалом і свідчить про низьку ефективність боргової політики. У багатьох країнах ОЕСР довгострокові показники боргу визначаються значно нижчими, ніж мінімальний рівень їх стійкості. Вчені Е. Боллз та Г. О'Доннелл рахують, що на економічний ріст може негативно впливати навіть стійка динаміка боргу, якщо його величина відносно висока. Результати різних досліджень свідчать, що оптимальний рівень боргу для країн з розвинутою економікою знаходиться в діапазоні від менше 20 % до менше 50 % ВВП [4]. А для України його оп-

тимальний рівень, відповідно, повинен бути нижчим, ніж для країн з розвинутою економікою внаслідок високих ризиків, значної частки боргу в іноземній валюті, а також нижчої ефективності державного сектору.

Особливу вагу у реформуванні боргової політики має визначення напрямів використання запозичених державою коштів. Слід констатувати, що в Україні практично не використовується потенціал боргових фінансів. Основна частина залучених за допомогою позик коштів витрачається на фінансування поточних видатків бюджету. Усі надходження від випуску внутрішніх і зовнішніх облігацій використовувалися на фінансування поточних видатків бюджету. Для фінансування проектів розвитку використовуються лише кошти від міжнародних фінансових організацій та іноземних банків. Це свідчить про необхідність удосконалення системи планування, реалізації та контролю за проектами розвитку, що фінансуються за рахунок державних позик. Борговою стратегією повинні бути визначені пріоритети запозичень, граничні розміри державного боргу та напрями використання залучених коштів. Слід передбачити та законодавчо визначити, орієнтуючись на світовий досвід, пріоритетне використання позик для інвестиційних проектів та інституційних програм з метою забезпечення зростання економіки та доходів бюджету [5, с. 310].

Використовувати залучені за допомогою позик кошти доцільно у трьох основних напрямах:

— на проведення структурних реформ, фінансування інвестицій в інфраструктуру та людський капітал;

— на комерційні проекти, які будуть окупними і сприятимуть зростанню доходів;

— на соціальні проекти, ефект від яких полягає у збільшенні суспільного добробуту.

Як стверджують В. Істерлі та Л. Сервен, недостатні інвестиції в інфраструктуру досить часто створюють ілюзію стійкої бюджетної політики [6, с. 183]. Хоча це сприяє зменшенню поточного бюджетного дефіциту, однак може мати серйозні наслідки у вигляді сповільнення темпів росту економіки в майбутньому, що, в свою чергу, негативно впливає на довгострокову фінансову стійкість. Є досить багато переконливих доказів того, що успішні інвестиції в інфраструктуру дають значну віддачу, яка перевищує стандартну вартість запозичень у країнах з середнім рівнем доходів. Тому підтримка певного рівня фінансування інфраструктурних інвестицій за рахунок державних позик є виправданою, оскільки сприяє стійкості фінансової системи в довгостроковій перспективі.

В Україні необхідно інвестувати у людський капітал з метою вдосконалення підготовки робочої сили, підвищення рівня знань (як у державному, так і приватному секторах) та досягнення вищої продуктивності праці. Вкладення у людський капітал збільшують потенціал стосовно виробництва товарів та послуг, забезпечуючи стабільне економічне зростання. Як узагальнює Н. Г. Манків, у нових дослідженнях з економічного зростання наголошується на тому, що людський капітал має принаймні не менше значення, ніж фізичний, для пояснення розривів у рівні життя між різними країнах [7, с. 145]. Ефект від інвестицій у людський капітал не виявляється у короткотерміновому періоді, тому при кредитному методі мобілізації коштів для таких інвестицій це слід враховувати.

Комерційні проекти, що фінансуються за рахунок державних позик, повинні бути складовою пріоритетних загальнодержавних програм, які визначають розвиток економіки на інноваційній основі. Використовувати кошти, залучені на ринку державних запозичень, для фінансування інвестиційно-інноваційних проектів необхідно вдосконаливши механізм капітального бюджетування за рахунок оптимізації процесів планування, розподілу і контролю за капітальними видатками. Вирішальне значення для успішної діяльності партнерства державного та приватного сектора мають належна розробка та дотримання програмних і правових засад, а це, в свою чергу, нерозривно пов’язано з політичною підтримкою відповідних програм.

Фінансування соціальних проектів за рахунок коштів від емісії державних цінних паперів є виправданим суспільно-політичними чинниками, однак економічний ефект є більш розсіяним і його досить складно виміряти. На думку Р. Масгрейва, упереджене ставлення до боргового фінансування видатків соціального характеру применшує фінансові можливості країн, що переживають економічні труднощі, населення яких у першу чергу потребує задоволення нагальних соціальних і побутових потреб як умови подальшого розвитку [1, с. 203]. Певні державні видатки соціальної спрямованості, що фінансуються за рахунок державних позик, мають високий соціально-психологічний ефект інтерпретації, тобто уряд може інвестувати невелику суму, а соціальний ефект буде досить значним. На сучасному етапі розвитку країни фінансування соціальних проектів за рахунок позик доцільно проводити у незначних обсягах.

Боргова політика України повинна бути орієнтована на скорочення частки зовнішнього боргу та збільшення запозичень на

внутрішньому ринку. У зв'язку з переважною орієнтацією уряду на запозичення на міжнародному ринку капіталу у структурі державного боргу переважає зовнішня заборгованість. Станом на 31.12.2007 року державний та гарантований державою зовнішній борг склав 78,81 % від загальної суми державного та гарантованого державою боргу, а валютна складова боргу становила 84,7 %. До основних пріоритетів боргової політики України належить розвиток внутрішнього ринку запозичень. У цьому контексті слід позитивно оцінити розроблену Мінфіном Концепцію розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів України на 2008—2011 роки, яка має на меті створити такі умови для розвитку цього ринку, які б забезпечували фінансування потреб держави з мінімально можливим рівнем витрат, здешевлювали попередні борги та враховували інтереси всього кола інвесторів.

Необхідно здійснити сегментацію ринку державних внутрішніх позик, виокремивши окремі групи інвесторів. Особливе значення слід надати «пасивним» інвесторам — пенсійним фондам, страховим компаніям, інвестиційним фондам. Саме інституційні інвестори, акумулюючи кошти дрібних вкладників та фізичних осіб, є одними з основних покупців державних облігацій у країнах з розвинутою економікою. Нагальним є завдання залучення пасивних інвесторів на ринок позик у зв'язку з розвитком накопичувальних механізмів для реалізації соціальних завдань у сфері державних фінансів, зокрема, пенсійного забезпечення.

Доцільно створити умови для залучення на ринок державних позик і коштів фізичних осіб. В умовах недостатньо розвинутого фондового ринку державні ощадні облігації повинні бути конкурентним банківським депозитам об'єктом інвестування. З метою формування реального попиту на ощадні облігації їх дохідність доцільно визначати на ринкових умовах.

Запорукою ефективної боргової політики є довіра інвесторів до ринку запозичень, що призведе до значного збільшення ліквідності ринку та зниження вартості фінансових інструментів. Проведення чіткої і зрозумілої політики державних запозичень, підвищення її прозорості та відкритості, сприятиме посиленню довіри інвесторів до держави. Слід зробити доступнішою інформацію про склад учасників ринку та власників державних цінних паперів, напрями використання залучених коштів, стан реалізації проектів, які фінансуються за рахунок емісії облігацій.

Забезпечення виконання зобов'язань держави за якнайменшої вартості поряд з максимізацією терміну погашення заборгованості належить до основних завдань удосконалення механізму

управління та обслуговування державного боргу. Із зростанням середнього строку погашення заборгованості збільшуються можливості використання методів управління державним боргом. Адже чим довший середній термін погашення боргу, тим ефективніше ним можна керувати, оптимально розподіливши строки погашення позик, використовуючи конверсію, консолідацію, уніфікацію та інші методи. Це може значно сприяти зниженню тиску боргового тягаря на бюджети майбутніх років. У загальному обсязі державних зобов'язань пріоритет повинен належати довгостроковим позикам, тобто необхідно проводити політику «фондування» державного боргу.

Отже, для вдосконалення боргової політики доцільно здійснити наступні заходи:

- визначити та законодавчо закріпити боргову стратегію України, у якій повинні бути встановлені граничні розміри державного боргу та напрями використання залучених коштів;
- у структурі державного боргу слід підвищити частку внутрішньої заборгованості, скорочуючи зовнішню, що зменшить залежність України від іноземного капіталу, дасть змогу зменшити валютні ризики та сприятиме розбудові фінансового ринку;
- політика заборгованості має бути спрямована на максимізацію строку погашення боргу. Адже чим довший термін погашення заборгованості, тим ефективніше можна керувати боргом, оптимально розподіливши терміни погашення позик, використовуючи конверсію, консолідацію, уніфікацію та інші методи управління;
- запорукою ефективної боргової політики є довіра інвесторів до ринку запозичень, що призведе до значного збільшення ліквідності ринку та зниження вартості фінансових інструментів. Активне управління державним боргом повинно здійснюватися з метою мінімізації ризиків, пов'язаних з його структурою, та зменшення вартості його обслуговування.

Література

1 *Андрущенко В. Л.* Фінансова думка Заходу в XX столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). — Львів: Каменяр, 2000. — 303 с.

2 *Бланкарт Ш.* Державні фінанси в умовах демократії. — К.: Либідь, 2000. — 654 с.

3 Про результати аналізу внутрішніх і зовнішніх запозичень на фінансування Державного бюджету України. — http://www.ac-rada.gov.ua

4 Финансово-бюджетные последствия структурных реформ в Российской Федерации. - http://www.worldbank.org.ru

5 Бюджетна політика у контексті стратегічного соціально-економічного розвитку України: У 6 т. / Редкол.: М. Я. Азаров (голова) та ін. — К.: НДФІ, 2004. — Т. 6: Підвищення ефективності боргової політики держави / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, О. І. Барановський та ін. — 2004. — 348 с.

6 Easterly W., Serven L. Eds. The Limits of Stabilization. Infrastructure, Public Deficits, and Growth in Latin America. Washington, DC, The World Bank, 2003. — 328 p.

7 *Манків Грегорі Н.* Макроекономіка / Пер. з англ. — К.: Основи, 2000. — 588 с.

Стаття надійшла до редакції 15.06.2008 р

УДК 330.322.5

С. В. Онікієнко,
канд. екон. наук,
доцент кафедри банківських інвестицій,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ДОВГОСТРОКОВИЙ ПРОГНОЗ СТАВКИ ДИСКОНТУВАННЯ

Статья посвящена исследованию проблемы долгосрочного прогнозирования ставки дисконтирования на основе данных относительно потребности экономики капитале, которые отражаются в ставках доходности государственных ценных бумаг.

The article deals with the investigation of the problem of the discount rate's long-term forecasting on basis of social demand for capital reflected in the state-issued securities' redemption yields.

Ключові слова: оцінка проекту, ставка дисконтування, дохідність облігацій.

Якщо в 90-х роках XX ст. економіка України розвивалась в умовах інвестиційного спаду, то уже починаючи з 2000 року показники зростання валового внутрішнього продукту, обсягів промислового виробництва, зменшення соціальної напруженості дали змогу фахівцям говорити про стійку тенденцію стабілізації економічного та соціального розвитку країни. Економічна стабільність та прогнозованість призвели до зміни пріоритетів у підприємницькій діяльності загалом і в сфері інвестицій зокрема. Перед інвесторами відкрилися можливості реалізації довгостро-

кових інвестиційних проектів пов'язаних з значними капіталовкладеннями а, разом з цим, постали і проблеми, що їх супроводжують.

Залишимо поза рамками дискусії питання стосовно сум інвестицій, оскільки вони є відносно до інвестицій факторами ендогенними і можуть бути відкориговані у той чи той бік самим інвестором. Звернемо увагу на особливості оцінки інвестиційних проектів з урахуванням їх тривалості, що передбачає урахування зміни вартості коштів у часі.

Переважна більшість існуючих методик оцінки ефективності інвестицій ґрунтується на методі дисконтованих грошових потоків. Саме цей метод покладено в основу розрахунку таких показників як теперішня вартість, чиста теперішня вартість, внутрішня норма дохідності, індекс прибутковості, дисконтований період окупності та ін. Всі ці показники можна розрахувати лише в тому випадку, коли крім прогнозованих грошових потоків відомо значення ключового узагальнюючого екзогенного фактору — ставки дисконтування (*r*).

Існує низка теоретично виправданих і практично доведених підходів до визначення ставки дисконтування, таких як відкоригована безризикова процентна ставка або середньозважена вартість капіталу, нормативні ставки рентабельності та ін. Проте всі ці методики дають прогнозні значення ставки дисконтування з огляду на поточний стан економіки, галузі, підприємства тощо.

Як відомо, ставка дисконтування, яка використовується в аналізі затрат і вигод, повинна відображати граничну продуктивність капіталу в економіці в цілому. Очевидно, що повністю оптимальна ситуація передбачає, що гранична ефективність капіталу буде однаковою в усіх галузях народного господарства, а проблеми виникають лише тоді, коли приймаються до уваги недосконаліть ринку капіталу, різні ставки оподаткування видів діяльності або інші причини — значення показника граничної продуктивності змінюються від одного сектору економіки до іншого. Варто абстрагуватися від цих утруднень на якийсь час для того, щоб сконцентруватися на варіаціях у ставці дисконтування у часі. Тому у цьому дослідженні ми будемо дотримуватися припущення, що ринок капіталу функціонує без будь-яких недоліків.

Ключовим елементом який дає нам змогу приймати до уваги зміни у відносній нестачі інвестиційного капіталу є ставка дисконтування *r* яка змінюється з часом. Якщо існує нестача інвестиційного капіталу у поточному році, але очікується відносний йо-

го надлишок на наступні роки, такий факт може бути підходяще відображений у, скажімо, 16 відсотковій ставці дисконтування по відношенню до потоків затрат і вигод поточного року і більш скромній 12 відсотковій процентній ставці для грошових потоків наступних років. У рамках короткотермінових очікувань таке припущення є очевидним. Проте давайте задамо собі питання: Яким буде річне значення ставки дисконтування для грошових потоків через 10, 11, 12, … 20 і т. д. років? Відповідь, напевне, теж буде очевидною: Ми маємо надзвичайно мало необхідної інформації, на яку можемо спиратися при прийняття такого рішення. Але тут же варто додати друге твердження: Обмежена інформація, яку ми маємо, вочевидь не приведе нас до висновку, що ставка дисконтування r_{10} становитиме 0,16 а r_{11} становитиме 0,12, r_{12} становитиме 0,10 і т.д. Навіть якщо припустити, що у майбутньому будуть довгострокові циклічні і короткострокові специфічні зміни відповідних значень ставок дисконтування, ми не знаємо, коли саме вони відбудуться, і, таким чином, наші найкращі припущення стосовно відповідної ставки дисконтування для року 11, мало чим різнитимуться від наших найкращих припущень стосовно відповідної ставки дисконтування для року 10 і т. д. Таким чином, ми можемо зробити висновок, що відповідна ставка для років відносно віддалених у майбутньому буде змінюватися, якщо буде, лише як результат впливу постійно діючих в економіці факторів.

Очевидно, що гранична продуктивність капіталу, як основа для визначення ставки дисконтування, буде підпадати під вплив багатьох факторів: рівень залучення капіталу, рівень зростання трудових ресурсів, природа і рівень технічного прогресу, природа змін у моделі попиту, особливо стосовно відносних зсувів до або від галузей промисловості, що потребують інвестицій та ін. Деякі з цих факторів самі по собі будуть продукувати постійне зростання ставки граничної продуктивності, а інші, навпаки, обумовлюватимуть довгострокове її зменшення. Отже, тут не може бути догматизму у питанні стосовно того, яка саме група факторів буде домінувати у далекому майбутньому. Але тут, на нашу думку, доречно звернутися до досвіду з минулого. Якщо б ми мали стабільні спадаючі тренди у рядах, які можна використати у якості достовірних індикаторів граничної продуктивності капіталу, то це дало б нам певний базис для прогнозування довгострокової тенденції спаду у майбутньому. Проте, на нашу думку, ці свідчення не слід сприймати саме таким чином. За жодних обставин

буде не досить лише проглянути значення процентних ставок, ставок дохідності корпоративного капіталу або співвідношень орендної плати до вартості нерухомості для того, щоб зробити висновки стосовно наявності довгострокових тенденцій значного їх зниження (або зростання). З огляду на історичну інерційність рядів значень згадуваних показників, можна припустити, що при прогнозуванні ставок дисконтування, для здійснення аналізу затрат і вигод, є сенс виходити з припущення, що значення ставок дисконтування є умовно постійними і знаходяться десь біля середнього історичного значення показників відповідних рядів у минулому [1].

Таке міркування значно полегшує завдання експерта з інвестицій. Він, загалом, має дати відповідь на три запитання: (1) Якою є відповідна довгострокова ставка дисконтування? (2) Яка ставка дисконтування на поточний рік? (3) За якою траєкторією значення відповідної ставки буде рухатися від поточної позиції до позиції, що очікується у майбутньому?

Ми вже дали відповідь на перше питання — звернімося до другого і третього питань. Отже, коли існує відносна нестача інвестиційних ресурсів у цьому році і вона прогнозується у найближчому майбутньому, що є основою для прогнозу відповідних очікувань і на довгостроковий період, тоді наближені в часі значення ставки дисконтування будуть більшими ніж значення для більш віддалених у часі періодів, і навпаки — у випадку, коли існує відносний надлишок інвестиційних ресурсів. Очевидно, що відносна нестача інвестиційних ресурсів є результатом взаємодії як факторів попиту, так і факторів пропозиції, і можна припустити, що для інвестиційного аналітика буде досить легко визначитися стосовно того, чи є поточний рік «надлишковим» або ж «недостатнім» з точки зору попиту і пропозиції на інвестиційні ресурси. За наявності розвинених ринків капіталу, можна отримати прямі свідчення стосовно полегшення або ускладнення поточної ситуації відносно майбутньої з співвідношення між короткостроковими та довгостроковими процентними ставками.

З кривої дохідності по позикам та облігаціям на дату погашення можна розрахувати прогнозну ставку для кожного року у майбутньому. Отримана модель потім може бути співставлена з «середньою» моделлю по минулим періодам, щоб побачити які існують відхилення. У тому випадку, коли поточні короткотермінові процентні ставки є відносно високими, різниця $r_t - \bar{r}_t$, де r_t —

очікувана однорічна ставка для року t, а $\bar{r}_t$ — розрахункове середнє значення минулих очікуваних процентних ставок, що використовуються на строк t років у майбутньому, графічно може бути зображена у вигляді кривої A на рис. 1.

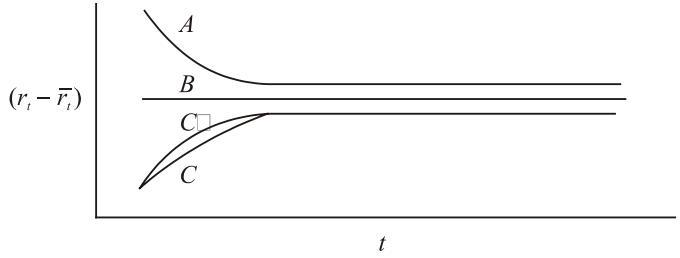


Рис. 1. Довгостроковий прогноз ставки дисконтування

Коли ситуація нормальна, різниця $r_t - \bar{r}_t$ буде відображена кривою B, а коли ситуація свідчить про поточний надлишок інвестиційних ресурсів, тоді ця різниця може бути зображена у вигляді кривої C.

Хоча рівень процентних ставок по облігаціям і позикам, схоже, є не найкращим показником рівня відносної ставки дисконтування при аналізі затрат і вигод, використання інформації ринку держаних та корпоративних облігацій може дати ключ як до розуміння міри надлишку або нестачі інвестиційних ресурсів на певний рік і тривалості періодів, на протязі яких це відбуватиметься (це проміжок часу перед тим як крива вийде на свою рівну частину), так і стосовно очікуваного темпу компенсації надлишку або нестачі (порівняння C і C').

Отримана за такою методикою інформація може бути корисною для органів корпоративного та особливо державного планування, з огляду на тривалість державних інвестиційних програм, при встановленні значень ставок дисконтування в процесі оцінки ефективності інвестиційних проектів.

Література

1 *Arnold C. Harberger, Project Evaluation.* Collected Papers. The Macmillan Press Ltd. Midway Reprint, 1976. — С. 40—41.

Стаття надійшла до редакції 14.06.2008 р.

УДК 339.732

Є. С. Осадчий,
аспірант без відриву від виробництва,
асистент кафедри менеджменту банківської діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

МОТИВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

В данной статье автором было проанализировано факторы, которые активизировали процесс присутствия банков с иностранным капиталом на украинском рынке банковских услуг. Анализируются мнения ведущих экономистов Украины, которые изучают данный вопрос и менеджеров банков с иностранным капиталом, которые функционируют на рынке банковских услуг.

In this article is analyzed preconditions which entailed the activation of presence of banks with a foreign capital at the Ukrainian bank market by an author. Opinions of leading economists of Ukraine, which study this question and managers of banks with a foreign capital which function at the Ukraine's market of bank services are analysed.

Ключові слова: *іноземний капітал, банки з іноземним капіталом, концентрація банківського капіталу.*

Динамічне входження нашої країни в світовий економічний простір та в міжнародні фінансові структури, призводить до активного проникнення іноземного капіталу у вітчизняний банківський сектор. Цей процес несе в собі як позитивні, так і негативні тенденції, що значно впливають на фінансовий ринок країни.

Останнім часом питання проникнення іноземного капіталу в банківський сектор України стало предметом дискусій багатьох вітчизняних економічних шкіл. Детальному аналізу наслідкам діяльності банків з іноземним капіталом присвятили свої праці відомі науковці та економісти, такі як: В. Геєць, Д. Полозенко, В. Міщенко, О. Рубан, М. Савлук, О. Сугоняко, Т. Смовженко, О. Другов, К. Павлюк, О. Барановський, Н. Шелудько.

Дискусії ведуться з питань вартості кредитів та депозитів, поступового витіснення з окремих сегментів ринку банківських послуг банків з національним капіталом, виведення капіталу за межі держави, зменшення податкових надходжень до бюджету країни [1, с. 8].

Наукові публікації та дискусії, які присвячені питанню присутності іноземного капіталу в банківській системі України, не не-

© Є. С. Осадчий, 2008

суть чіткого розуміння проблеми і не дають конкретних відповідей за вказаною проблемою.

Деякі науковці вважають, що присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій, розширенню ресурсної бази, соціально-економічному розвитку [2, с. 7].

Потрібно зауважити те, що діяльність банків з іноземним капіталом в Україні та перспективи лібералізації правил доступу іноземного банківського капіталу потрібно розглядати глибше в контексті загальнодержавного економічного розвитку. Процеси активізації присутності іноземного банківського капіталу потребують серйозного наукового аналізу та суспільної адаптації, передусім під кутом можливих фінансових ризиків, обмеження суверенітету грошово-кредитної політики і перспектив реалізації національних економічних пріоритетів [3, с. 79].

Тому постає завдання — аналіз позитивних і негативні тенденцій присутності іноземного капіталу в банківському секторі, враховуючи можливі зовнішні та внутрішні ризики, розроблення рекомендацій щодо ефективного державного регулювання присутності банків з іноземним капіталом.

Розвиток банківської системи залежить від загальних тенденцій розвитку держави, тому головним завданням є прийняття загальноекономічної стратегії розвитку країни, що визначить загальні пріоритети.

Фінансовий ринок України є неконкурентоспроможним та досить закритим для зовнішнього світу. Зовнішні ризики, які присутні у світовій фінансовій діяльності, впливають на Україну дещо опосередковано. Прикладом цього може стати фінансова криза, яка виникла в наслідок проблем на іпотечному ринку США. Низька активність фондового ринку України стає причиною значної ресурсної обмеженості економіки країни та незначної присутності її в світовому господарстві. Це у свою чергу впливає на процеси входження країни у світовий простір та набуття членства в міжнародних організаціях. Проте процес інтеграції капіталів стосуються лише банківської системи та деяких основних галузей важкої промисловості України.

В умовах недосконалого фінансового ринку саме банки стали основними його гравцями, головною перевагою яких є значна концентрація капіталу. Банківська система акумулюючи значні кошти та оперативно розміщуючи їх, стала найприбутковішою

ланкою фінансового ринку України. На третьому українському інвестиційному форумі «Політика процвітання», який був організований за сприяння «Альфа-банку», учасники форуму — іноземні та вітчизняні інвестори визнали банківський сектор України найбільш інвестиційно-привабливим порівняно з іншими секторами економіки.

На початковому етапі входження іноземних банків на український ринок їх діяльність переважно стосувалася обслуговуванню цільових клієнтів з країн нерезидентів та спекулятивної діяльності з ОВДП. На сучасному етапі банки з іноземним капіталом переорієнтувались на роздрібний ринок, зокрема споживчого та іпотечного кредитування. Головними передумовами такого перепрофілювання стало надходження в країну імпортних товарів та послуг, значне підвищення платоспроможності населення та рівня життя українців.

Серед основних чинників, які мотивують входження іноземного капіталу до банківського сектору України, є отримання ринкових переваг за рахунок місткості вітчизняного ринку банківських послуг і перспектив його розширення [3, с. 80]. Ринок банківських послуг ще до кінця не сформований, про що свідчить постійне зростання активів банківської системи та успішний вихід на цей ринок нових банків. В Україні загальні банківські активи складають всього 56 % від ВВП країни, тоді як у більшості країн Європи загальні активи практично зрівнялися з обсягом ВВП.

Беручи до уваги щорічний приріст валового внутрішнього продукту в Україні, сектор банківських послуг має колосальні перспективи до досягнення максимальної насиченості ринку, при цьому фінансові ресурси значно розпорошені. Найбільші 10 банків, за підсумками І кварталу 2008 року, контролюють 55 % банківської системи України, і цей відсоток за останні роки практично не змінювався (на початок 2003 року він становив 54 %). Для порівняння, в країнах Центральної та Східної Європи частка 10 найбільших банків становить 60 — 80 %.

Іноземні банки зацікавлені у виході на український ринок, адже його дохідність значно перевищує показники економічно розвинених країн світу, а надійність української банківської системи на фоні поступового економічного зростання не викликає сумнівів. Вагомим аргументом у збільшенні присутності банків з іноземним капіталом у нашій державі стають значно менші обся-

ги витрат, у тому числі заробітної плати, порівняно з середнім рівнем аналогічних витрат у Західній Європі та США.

Приходу іноземного капіталу на український ринок сприяють високі темпи зростання попиту на банківські послуги. Значне зростання питомої ваги споживчих кредитів в активах банків спричинене зміною кредитної політики нових банків та тих, які мають давню історію на фінансовому ринку України. На кінець 2007 року обсяг кредитів наданих фізичним особам зріс більш ніж у два рази, з 62 млрд грн (на кінець 2006 року) до 128 млрд грн.

На думку голови представництва «BNP Paribas» в Україні Домініка Меню, нині існує лише одна стратегія розвитку банківського бізнесу — вихід на нові ринки роздрібного кредитування. До того ж Україна — одна з європейських країн, де ще можливо зайняти ринкову частку у кредитному бізнесі. У більшості країн Європи значна доля ринку кредитування уже зайняті впливовими фінансовим групами. Тому є реальною перспектива подальшого зростання обсягів споживчого кредитування в Україні.

З іншого боку, стрімке зростання обсягів споживчого кредитування викликає занепокоєння у голови Асоціації українських банків Сугоняко О., який вважає, що українці живуть краще, ніж це може запропонувати національна економіка, тобто таке життя в борг є економічно ризикованим. Він закликає банки і, в першу чергу, банки з іноземним капіталом, зменшити обсяги кредитування населення та ретельніше підходити до оцінки фінансового стану позичальників. Тому на державному рівні потрібно виробити загальну стратегію, яка враховуватиме не лише споживчий попит населення, але й інвестиційні потреби та можливості економіки в освоєнні іноземних кредитних ресурсів.

Українським банкам вочевидь потрібні нові гравці у складі акціонерів — присутність у їх числі респектабельних інституційних фондів, підвищить як цивілізованість і ефективність української системи, так і ступінь її інтегрованості у глобальне фінансове поле. Тобто європейська манера ведення справ і започаткування бізнес етики в українських фінансових колах буде впроваджена саме іноземними інвесторами і менеджерами. Цей факт має позитивний момент, але насторожує лише те, що на протязі незалежної історії держави бізнес кола не змогли сформувати належної бізнесової поведінки. Сьогодні низка іноземних менеджерів мають бажання працювати в Україні, а іноземні роботодавці зацікавлені в розширенні меж пошуку висококваліфікованих кадрів.

При аналізі передумов входження іноземного капіталу потрібно враховувати і стратегічні плани інвесторів, які бажають мати частку в капіталі українських банків. Так, наприклад, стратегічною метою австрійського банку «Raiffeisen» передбачається завоювання 10 % і більше Східноєвропейського фінансового та банківського ринку. Базою для розширення «Raiffeisen» були країни, що належали до сфери впливу колишнього СРСР. Перший іноземний банк під брендом «Raiffeisen» зареєстровано в Угорщині у 1986-му, роком пізніше фінансова установа приступила до роботи на сусідньому з Австрією ринку. Експансія «Raiffeisen» прискорилася з розпадом СРСР. З 1988 по 2000 рік портфель «Raiffeisen International» поповнився 9 банками у 9 країнах Центральної та Східної Європи [4, с. 25]; на початку 2004 року ця фінансова установа придбала один з найбільших і найпрогресивніших банків з розгалуженою філіальною мережею АППБ «Аваль» в Україні.

Стратегічні плани, звичайно, не можуть обійти і українську банківську систему. Збільшити свою частку на ринку банківських послуг до 10 % планують інвестори «Укрсиббанку». Президент-голова правління ВТБ Андрій Костін заявив, що об'єднання дочірнього банку ВТБ в Україні і банку «Мрія» дасть змогу новоствореному банку за кілька років увійти до числа найбільших п'яти банків України. Стратегічний план розвитку «Індекс-банк», придбаний «Credit Agricole S.A.», передбачає потрапити в десятку найбільших банків до 2010 року, з розміром активів 2 мільярди євро [5, с. 15]. Тобто кожен іноземний інвестор має різні плани розвитку свого бізнесу в країні, але ці стратегії стосуються України і повинні співпадати з загальною стратегією розвитку нашої держави.

Крім того, результати діяльності банків з іноземним капіталом свідчать про наявність у них певних системних переваг, зокрема норматив адекватності регулятивного капіталу та рентабельність у них вищі, ніж у системі в цілому. В загальних активах менша частка недоходних активів, що у перспективі може істотно вплинути на структуру банківського сектору України [3, с. 79].

За даними Національного банку, частка іноземного капіталу в капіталі банківської системи України з початку 2005 року до кінця 2007 зросла з 9,6 до 35 %. Кількість банків з іноземним капіталом за цей час зросла більше ніж вдвічі: з 19 до 47 банків, у тому числі із 100-відсотковим іноземним капіталом з 7 до 17. При ста-

білізації політичної ситуації прихід на український ринок іноземних банків буде продовжуватись, і вже у найближчі роки ми можемо стати свідками переходу більшої половини банківської системи України під контроль іноземців.

Переваги, що виникають завдяки іноземним інвестиціям, загальновідомі: технологічне оновлення економіки, зростання обсягів виробництва, зайнятості, податкових надходжень та бюджетних видатків на пріоритетні для держави напрямки, підвищення якості кредитного аналізу, зростання обсягу кредитних ресурсів та посилення стабільності їх джерел, розширення спектра якісних послуг, комплексний підхід до обслуговування різних клієнтів, здешевлення банківських послуг, запровадження системи страхування банківських ризиків, запровадження міжнародного досвіду фінансового оздоровлення (реорганізації та реструктуризації банків), поліпшення регулювання та нагляду банківської діяльності [2, с. 9].

Підбиваючи підсумки, можна виділити такі основні мотивів експансії іноземних банків в Україну:

1. На початковому етапі — в другій половині 1990-х років основною метою приходу частини іноземних банків в Україну було інвестування в облігації внутрішньої державної позики (ОВДП). Після зниження ставок за ОВДП та зниження обсягів спекулятивних прибутків від цих операцій такі банки згорнули свою діяльність на українському ринку банківських послуг;

2. Велика кількість населення і місткість ринку, що обумовлює значний потенціал для ведення роздрібного банківського бізнесу;

3. Недооцінка багатьох активів внаслідок слабкої капіталізації економіки;

4. Висока дохідність банківського ринку;

5. Іноземний капітал іде в Україну слідом за своїми клієнтами;

6. Розширення сфери впливу заради збереження статусу великого регіонального або здобуття статусу глобального гравця.

Дискусійні аспекти залучення іноземного капіталу, які обговорюються науковцями та провідними економістами України:

1. Зростання рівня конкуренції та поступового витіснення з окремих сегментів ринку банківських послуг банків з національним капіталом;

2. Іноземні банки можуть проводити лише спекулятивну діяльність, не надаючи повний спектр якісних банківських послуг;

3. Отримані прибутки не будуть залишатися в Україні, що призведе до поступового виведення капіталу з країни;

4. Грошово-кредитна система держави стане більш чутливою і залежною від зовнішніх факторів.

Потрібно зазначити, що провідне місце в регулюванні присутності іноземного капіталу на вітчизняному ринку банківських послуг повинно здійснюватись державою в особі Національного банку України. Державна політика має сприяти максимізації позитивних ефектів від приходу іноземних інвесторів у банківську систему України, нівелюючи при цьому негативні.

Оптимальним варіантом державної політики у сфері управління процесом зростання участі іноземних інвесторів у банківській системі України є застосування більш жорстких механізмів відбору потенційних претендентів на придбання українських банків з іноземним капіталом [6, с. 99]. Сприяння розвитку організаційної структури банківського ринку (шляхом розвитку регіональних і спеціалізованих банківських установ) та зростанню рівня конкурентоспроможності банківської системи України. Вирішення цих завдань допоможе залучити в національну економіку фінансово-банківські структури, які ефективно впливатимуть на її розвиток, спонукуючи національний капітал до конкурентної боротьби з іноземним та пошук нових шляхів його вкладання в економіку держави.

Література

1. *Савлук М.І.* Банківська система — барометр економіки // Урядовий кур'єр.–2005. — 8 листопада. — С. 8.

2. *Геєць В.* Іноземний капітал у банківській сфері України // Дзеркало тижня. — 2006. — № 26. — С. 1 — 8.

3. *Шелудько Н. М*. Іноземний капітал у банківському секторі України//Фінанси України. — 2006. — № 7. — С. 79.

4. *Рубан О.* Вперед на схід // Контракти. — 2007. — № 11 від 12.03.

5. *Барановський О*. Іноземний капітал на ринках банківських послуг України, Росії та білорусі// Вісник НБУ. — 2007. — № 9. — С. 12 — 20.

6. *Смовженко Т. С., Другов О. О.* Управління процесом зростання участі іноземних інвесторів у роботі банківської системи України// Вісник НБУ. — 2008. — № 1. — С. 98.

Стаття надійшла до редакції 12.05.2008 р.

УДК 336.717

І. Б. Охрименко,
асистент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЛІЗИНГУ

В статье рассматриваются основные подходы к определению сущности лизинга, анализируются его сходства и отличия с другими экономическими отношениями, обосновывается его уникальность как самостоятельной экономической категории.

The article covers main approaches in defining nature of leasing, analyses its similarities and difficulties in comparison with other economic relations. Its uniqueness as a separate economic category — is substantiated as well.

Ключові слова: *лізинг, фінансовий лізинг, орендні відносини, кредит, інвестиції, лізингодавець, лізингоодержувач.*

Відносно сутності лізингу не існує єдиної думки. Його зміст та роль в економічній теорії трактуються по-різному. Одні розглядають лізинг як форму кредитування, другі ототожнюють його з довгостроковою орендою, що зводиться, по суті, до відносин найму, треті вважають лізинг прихованим способом купівлі-продажу засобів виробництва, четверті інтерпретують його як дії з управління чужим майном за дорученням.

Прийнято вважати, що розуміння лізингових відносин як таких бере початок ще від класичних принципів Римського права про розмежування відносин власності на майно та права користуватись ним. Але спробуємо розібратися, що саме розуміється під терміном «лізинг» сьогодні.

Проблемним питанням у визначенні поняття лізингу є те, що у більшості сучасних робіт з лізингу припускається вибір одного з відомих підходів у використанні терміну «лізинг». З причини різних тлумачень терміну «лізинг» існують значні відмінності в описанні лізингу як економічних відносин, і складається враження про велику кількість форм одного і того ж по суті явища.

Як фінансова операція, лізинг виник як і інші фінансові інновації у новий або новітній період історії. Деякі дані свідчать, що це відбулося в кінці XIX, а деякі — в середині XX ст. Навряд чи можна назвати точнішу дату першої лізингової операції, але у результаті бізнесової практики з'явилося нове, поняття «leasing», що відрізняло лізингові операції від оренди у загальному розумінні (англ. lease). Точного перекладу англійського слова leasing

© І. Б. Охрименко, 2008

немає, а українське «лізинг», скоріше є буквальною звуковою копією англійського поняття. Зміст же англійського слова leasing можна передати словосполученнями — орендна форма, у вигляді оренди, оренда-купівля, кредит-оренда, фінансова оренда тощо. Дійсно, лізинг тісно пов'язаний з орендою, але чи можна ототожнювати ці поняття?

Думка сучасних західних юристів зводиться до того, що так званий лізинг (точніше фінансова оренда, бо «лізинг» не є перекладом відповідного англійського слова, що означає оренду) є різновидом інституту оренди, що ускладнений додатковим елементом — особою продавця орендованого майна.

Широко розповсюджена й інша думка, за якою термін «лізинг» трактується ширше за поняття «фінансова оренда». Таке судження зумовлене зміщенням значення слова leasing до значення слова lease, що перекладається як оренда. Тоді виходить, що під терміном «лізинг» може прийматися не тільки фінансова оренда, а й інші орендні відносини. Лізингові відносини, таким чином, не зводяться до відносин фінансової оренди. Така точка зору зводиться до того, що лізингом можна вважати прокат, найм за контрактом, оренду з викупом і ін. Більш детально торкнемося цього питання далі.

У діловому ж обороті лізинг має ширшу, складну, багатогранну основу, містить у собі одночасно значні властивості кредитних і інвестиційних відносин, відносин оренди і купівлі-продажу, які тісно взаємодіють між собою, створюючи нову організаційно-правову форму бізнесу.

Якщо спиратися на те, що лізинг є лише однією з форм орендних відносин, то логічно й розглянути його особливості як форми оренди. Найпростіше було б навести визначення лізингу, але, як відомо, у економічній літературі немає єдиного загальновизнаного його визначення.

За визначенням Європейської асоціації «ЄВРОЛІЗИНГ», лізингом є договір оренди заводу, промислових товарів, обладнання, нерухомості для використання них у виробничих цілях орендатором, у той час як товари купуються орендодавцем і він зберігає за собою право власності на них.

Закон України «Про лізинг» [1] дає таке визначення (Ст. 1, п. 1): лізинг — це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погоджен-

ням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізінгоодержувачем періодичних лізингових платежів.

«... лізинг являє собою складну торговельно-фінансово-посередницьку операцію, одну з форм оренди машин і обладнання, один з способів фінансування інвестицій і активізації збуту, що будується на збереженні права власності на товари за орендодавцем» — Б. Л. Луців [2].

Лізинг — довгострокова оренда через посередника — Л. В. Богословцева [3].

На думку Д. А. Овчарова, лізинг є угодою між власником майна і орендатором з приводу передачі майна у користування на визначений термін за встановленою рентою, що сплачується щорічно, щоквартально або щомісячно [4].

Існують і інші визначень лізингу, але всі вони є неповними і не враховують всіх форм прояву лізингу. У наведених вище визначеннях присутні як мінімум два аспекти: юридичний і економічний. Юридичне тлумачення суті будь-якої категорії є залежним від особливостей законодавства конкретної держави або території. Тому доцільно глибше дослідити економічну сутність лізингу. Спробуємо вивести економічне визначення лізингу виходячи з відносин, що до нього складаються. Між визначенням лізингу і оренди існують суттєві відмінності, і головна з них у тому, що лізингові відносини виходять за рамки орендних. На нашу думку, більш-менш повно характеризує економічний зміст лізингу наступне визначення Є. Н. Чекмарьової: «Лізинг — це комплекс майнових відносин, що виникають у зв'язку з передачею майна у тимчасове користування. Цей комплекс окрім договору лізингу включає і інші договори, а саме договір позики, договір купівлі-продажу і ін.» [5].

Визначення лізингу як комплексу майнових відносин є базовим. Але наведене визначення не розкриває у повній мірі економічної сутності лізингу. У другій його частині йдеться про наявність інших складових відносин окрім самого договору лізингу, але не всі вони перелічені, і відсутній зв'язок між ними. Певну ясність у це питання вносить конвенція УНІДРУА про міжнародну фінансову оренду [6]. Для описання відносин лізингу у цих документах використовується поняття «угода фінансового лізингу», яка включає наступні характеристики (Р. I, ст. 1, п. 2):

а) орендар визначає обладнання і обирає постачальника, не спираючись у першу чергу на думки орендодавця (тобто на свій власний розсуд);

б) обладнання купується орендодавцем у зв'язку з договором лізингу, що укладений між орендодавцем і орендарем, і постачальник знає про це;

в) періодичні платежі, що підлягають оплаті за договором лізингу, розраховуються з врахуванням всієї або значної частини вартості обладнання.

Закон України «Про фінансовий лізинг» також дуже чітко визначає і регулює питання виконання договорів лізингу [7]. Таким чином, можна зробити висновок, що для лізингу є характерним, по-перше, складне сполучення різних економічних відносин (оренда, позика, купівля-продаж), і, по-друге, логічна послідовність дій, що підпорядковані виконанню певної єдиної мети.

Можна сказати, що економічна сутність лізингу полягає у фінансуванні лізингодавцем господарської діяльності орендаря, при якому останній купує для лізингоодержувача на його прохання необхідне майно, передаючи його у експлуатацію, отримуючи від нього лізингові платежі, і залишаючи за собою право власності на це майно. Передача майна в експлуатацію (орендну) є визначальною у відносинах лізингу, додаткову роль відіграють відносини купівлі-продажу. Відносини купівлі-продажу як передують передачі майна у користування, так можуть бути і завершальними у відносинах лізингу.

Отже, ми з'ясували, що лізинг є комплексом певних майнових відносин. Без сумніву, лізинг тісно пов'язаний з орендними відносинами. Але цього не достатньо для повного визначення його сутності. Глибше дослідити сутність лізингу можна за допомогою виокремлення відмінностей лізингу від інших форм оренди, та проведення чіткої межі між лізингом й іншими, схожими з ним, економічними відносинами.

Як різновид орендних відносин лізинг має наступні особливості:

— предмет лізингу, зазвичай — це машини, обладнання та устаткування, споруди, виробничого призначення (перелік предметів оренди як такої є набагато ширшим, враховуючи майно споживчого характеру);

— термін лізингу; як правило він наближається до терміну повної амортизації предмета лізингу (що не є обов'язковим для оренди в цілому);

— купівля орендодавцем майна, виходячи безпосередньо з потреб орендаря.

Сполучення трьох наведених якостей, що притаманні лізингу, досить чітко відрізняє його від інших форм оренди. Лізинг ви-

значається як оренда майна саме виробничого призначення, яка за терміном наближається до періоду повної амортизації предмета оренди. Враховуючи це, до економічного визначення лізингу можна додати, що лізинг — є комплексом майнових відносин щодо довгострокової оренди майна.

Тепер розглянемо інші аспекти економічного змісту лізингу. Лізингові відносини мають багато спільних рис з кредитними. По суті, лізинг є вкладанням коштів в основний капітал на засадах повернення. Надаючи на певний термін у експлуатацію елементи основного капіталу, власник майна (лізингодавець) у встановлений термін отримує назад частку авансованих коштів у вигляді амортизаційних відрахувань, що входять до складу лізингових платежів. Це відповідає умові повернення кредиту. Крім того, він отримує винагороду у вигляді комісійних, що також входять до складу лізингових платежів, чим забезпечується принцип платності. Як вже зазначалося, будь-яка лізингова угода має свій конкретний термін дії. Таким чином, за своїм змістом лізинг певною мірою відповідає кредитним відносинам.

Якщо розглядати лізинг як передачу майна у тимчасове користування на умовах строковості, повернення і платності, то його можна класифікувати як товарний кредит у основні засоби. З економічної точки зору лізинг можна розглядати, як кредит, що надається лізингодавцем лізингоодержувачу у формі майна. Суб'єктами таких відносин є лізингоодержувач в особі позичальника та лізингодавець в особі кредитора. Об'єктом кредиту є елементи основного капіталу.

Проте існують і суттєві відмінності між лізингом і схожими на нього формами кредитних відносин. За формою організації власності, що позичається, лізинг зовнішньо подібний до комерційного кредиту, але між ними існують принципові відмінності стосовно питання власності на майно (предмет лізингу). При комерційному кредитуванні у користування передаються товари одночасно з передачею права власності на них, тобто, передається споживна вартість товару, оплата якого відстрочена у часі. При лізингу право користування майном відокремлено від права власності на нього. Лізингодавець зберігає за собою право володіння майном, передаючи орендарю право на його використання. За це орендар (лізингоодержувач) виконує погоджені з лізингодавцем лізингові платежі. Після закінчення строку лізингу його об'єкт може бути як переданий у власність лізингоодержувача, так і залишитись у власності лізингодавця.

І комерційному кредиту, і лізингу властивий взаємозв'язок торговельної і кредитної угоди. При комерційному кредитуванні сама угода зумовлена актом купівлі-продажу товару, вона виникає тому, що виникла торговельна угода. За умови лізингу такий тісний взаємозв'язок з купівлею-продажем відсутній.

Комерційний кредит може бути наданий на короткий термін, лізинг же є довгостроковою угодою. Предметом комерційного кредиту можуть виступати будь-які товари (майно), предметом лізингу є елементи основного капіталу.

Крім того, на відміну від комерційного кредиту, кредит, отриманий лізингодавцем на придбання предмету лізингу (кредит на організацію лізингової операції), часто є опосередкованим банківським кредитом.

Як бачимо, абсолютної схожості лізингу хоча б з однією із форм або видів кредиту немає, хоча до складу лізингових відносин безумовно входять відносини кредитні. Вважаємо, до визначення економічної сутності лізингу можна додати, що — це комплекс майнових відносин, основаних на засадах кредиту і довгострокової оренди майна.

Також важливим для розуміння сутності лізингу є відносини купівлі-продажу. Деякі автори вважають, що лізинг далеко не завжди починається з купівлі майна, бо воно вже може бути у власності лізингодавця. На нашу думку, лізинг відрізняється від оренди саме тим, що він ускладнений таким елементом, як особа продавця. Крім того, однією з рис лізингу є купівля майна лізингодавцем необхідного саме лізингоотримувачу. Це підтверджує тісний зв'язок між операцією купівлі-продажу майна і передачею його у тимчасове користування. Попередня купівля предмету лізингу є також важливою у лізингових відносинах.

Але існують і певні відмінності. При операції купівлі-продажу майно купується з метою споживання, або виробничого використання, лізингодавець же придбава його безпосередньо для передачі в оренду. Не можна вважати лізинг і формою купівлі-продажу майна через посередника (лізингодавця). Якщо навіть поділити весь процес на дві окремі операції, то при купівлі через посередника ми маємо дві комерційні операції — між продавцем і посередником і посередником і покупцем. При лізингу — одна операція має комерційний характер, інша (між лізингодавцем і лізингоодержувачем) носить елементи оренди і кредиту. Крім того, перехід права власності на предмет оренди до орендаря у кінці терміну лізингу є частою, але не обов'язковою умовою

лізингу, що відрізняє лізинг від відносин купівлі-продажу, які оформлені з розстрочкою платежу. Як бачимо, лізингові відносини тісно пов'язані з відносинами купівлі-продажу, але, починаючись з них, все ж не є такими. У цьому відмінність лізингу від довгострокової оренди з викупом.

Враховуючи все це, знову доповнимо визначення сутності лізингу. Лізинг — це комплекс майнових прав, що складається з операції купівлі майна з метою передавання його на засадах кредиту і довгострокової оренди.

Розглянемо ще один аспект лізингу — його термін. Очевидним є те, що термін лізингу не може перевищувати нормативного терміну користування лізинговим майном. Але є інші характеристики, що визначають строк лізингу. Так, визначення лізингу як оренди об'єктів основного капіталу, а також як форми довгострокового кредиту, вказують на зовнішню схожість лізингу з інвестиціями. Під інвестиціями прийнято розуміти фінансові операції, що пов'язані з вкладанням грошових коштів у реалізацію певних проектів, які забезпечують вигоду за період, що перевищує один рік. Таке визначення цілком відповідає довгостроковому кредиту, що має місце при проведенні лізингових операцій. Розрізняють інвестиції у фізичні, грошові та нематеріальні активи. А за допомогою лізингу можна здійснювати інвестиції у фізичні активи. Тому, враховуючи певні схожості лізингу з інвестиціями, лізингові відносини також можна розглядати, як певну форму інвестицій.

Спробуємо ще раз доповнити і розширити економічне визначення лізингу так: лізинг є комплексом майнових відносин, що основані на кредитно-інвестиційній операції і складаються з купівлі майна і подальшої передачі його у довгострокову оренду. Таке визначення лізингу звичайно не є ідеальним. Але, на нашу думку, наявність чотирьох характеристик не дозволяє широко двозначно тлумачити сутність лізингу. З одного боку, визначення лізингу як кредитно-інвестиційної операції відрізняє його від довгострокової оренди з викупом більш складною організацію руху вартості, з іншого, як єдиному цілому лізингу притаманні такі властивості, які не поєднуються у жодному з його складових.

Можна зробити висновок, що лізинг є певним видом економічної діяльності, що побудовані на відокремленні права власності на майно від права користування ним, і містить у собі елементи кредиту, оренди, інвестицій, а також купівлі-продажу.

Література

1 Закон України «Про лізинг» Із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 14.01.99 № 394-XIУ.

2 *Луців Б. Л.* Лізинг машин і обладнання в умовах переходу до ринку.

3 *Богословцева Л. В*. Финансовый механизм в условиях аренды промышленных предприятий.

4 *Овчаров Д. А.* Развитие лизинга в рыночной экономике.

5 *Чекмарева Е. Н*. Лизинговый бизнес.

6 Конвенція УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг. — Оттава, 28 травня 1988 р.

7 Закон України «Про фінансовий лізинг» від 11.12.03 № 1381-IУ.

Стаття надійшла до редакції 13.06.2008 р.

УДК 658.14

Н. М. Притуляк,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів підприємств,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЗАСТОСУВАННЯ ФАКТОРНИХ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ В ДОСЛІДЖЕННІ ПОКАЗНИКІВ ЛІКВІДНОСТІ

На основе уточнения экономической сущности, признаков и взаимосвязей ликвидности с другими характеристиками финансового состояния предприятия, в статье раскрывается логика построения факторных систем, использование которых позволяет оценить влияние финансово-экономических явлений и процессов на отклонение уровня ликвидности от приемлемой для предприятия нормы.

By stressing on economic essence, signs and correlation of liquidity with other descriptions of financial state of the company, the article reveals the logics of structuring factor systems, the use whereof allows to assess the effect of the financial and economic phenomena and processes on deviation of the liquidity level from the acceptable norm for the company.

Ключові слова: *оборотні активи, короткострокові пасиви, ліквідність, платоспроможність, оборотність капіталу, обсяг реалізації продукції, прибуток, факторний метод аналізу, детерміноване моделювання, факторні і результативні показники.*

В умовах ринкової економіки всі суб'єкти підприємницької діяльності зацікавлені в ритмічному і стабільному функціонуванні. Щоб досягти високих результатів, необхідна чітко вибудована, обґрунтована та ефективна фінансова політика.

© Н. М. Притуляк, 2008

Важливою складовою системи фінансового менеджменту справедливо вважають механізм управління ризиком втрати ліквідності, а відпрацювання та практична реалізація управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням достатнього рівня останньої, продовжує залишатися актуальною проблемою для підприємств і дослідників. Це обумовлено тим, що від вирішення даної задачі залежить платоспроможність, а отже і фінансова стійкість суб'єкта господарювання, ступінь його надійності як ділового партнера та інвестиційна привабливість, темпи економічного розвитку та потенційна можливість підприємства залучати в якості джерел фінансування кредитні ресурси тощо.

В свою чергу ефективність менеджменту багато в чому залежить від його забезпеченості необхідним обсягом достовірної та різновекторної інформації, в складі якої левова частка справедливо належить результатам аналітичних досліджень.

Аналіз ліквідності та платоспроможності — один з аспектів дослідження фінансового стану підприємства, якому присвячувались праці багатьох вчених: В. В. Ковальова, М. Н. Крейніної, Г. В. Савицької, О. В. Ефімової, В. П. Савчука, А. Д. Шеремета, М. І. Баканова, О. М. Четиркіна, Л. А. Бернстайна, Є. Хелферта, Ж. Рішара та ін.

Однак незважаючи на значну кількість публікацій, деякі методичні питання даної тематики продовжують залишатися недостатньо вивченими. До їх числа потрібно віднести розгляд можливості застосування в даному аналітичному напрямку більш широкого спектру прийомів і методів фінансового аналізу. Це, за нашим переконанням, дозволить здійснити поглиблений і всебічний аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства, а також отримати необхідний для управління обсяг інформативних відомостей.

У зв'язку з цим метою статті є побудова детермінованих моделей факторних систем на основі вихідних показників ліквідності задля визначення характеру, причин та наслідків їх змін.

Для того щоб здійснити правильний вибір і систематизацію ключових критеріїв факторної моделі будь-якого результативного показника, необхідно з'ясувати його економічну сутність, розібратися в причинах змін характерних для нього явищ і процесів, оцінити місце, роль та вагу впливу кожного з факторів у формуванні його рівня тощо.

Незважаючи на значну теоретичну розробленість тематики, сьогодні продовжує відбуватися дискусія між дослідниками стосовно тотожності понять «ліквідність» та «платоспроможність».

Так, на думку одних, «під ліквідністю слід розуміти здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання перед усіма контрагентами, державою», тобто ліквідність слід вважати терміном, ідентичним платоспроможності [1, с. 362; 2, с. 95; 3, с. 90]. Інші ж виходять з того, що поняття ліквідності та платоспроможності є близькими, але різними характеристиками фінансового стану підприємства. За їх думкою, «ліквідність означає здатність майнових цінностей перетворюватися на гроші», а платоспроможність характеризується здатністю підприємства розраховуватися по своїм поточним зобов'язанням [4, с. 647—748; 5, с. 38; 6, с. 65; 7, с. 379; 8, с. 40].

Щоб з'ясувати справедливість наведених підходів, розглянемо походження даних термінів.

У перекладі з грецької «liguidus» означає «рідкий, плинний», тобто одну з властивостей рідини, яка здатна приймати форму того посуду, який вона наповнює.

Інтерпретуючи енциклопедичне тлумачення слова до економічної сфери його застосування, неважко помітити, що більш точним є визначення тих дослідників, які під «ліквідністю» розуміють процес трансформації активів у грошові кошти, а її рівень визначають швидкістю цієї трансформації.

Наступним аргументом, який підтверджує справедливість наведених висновків, а отже вказує на нетотожність досліджуваних понять, є те, що вони мають різні ознаки.

За В. В. Ковальовим «платоспроможність визначається наявністю у підприємства коштів у достатньому обсязі та відсутністю простроченої кредиторської заборгованості. Основною ж ознакою ліквідності є формальне перевищення (у вартісному виразі) оборотних активів над короткостроковими пасивами» [9, с. 305].

І останнє, що відрізняє ліквідність від платоспроможності, а також свідчить про їх не ідентичність, — це те, що платоспроможність є більш динамічною характеристикою фінансового стану підприємства, ніж ліквідність.

На основі таких дефініцій, як «ліквідність активів», «ліквідність балансу», «ліквідність підприємства» Г. В. Савицька обґрунтовує висновок про те, що ліквідність та платоспроможність, незважаючи на існуючі між ними відмінності, мають тісний зв'язок і «від ступеня ліквідності балансу і підприємства залежить платоспроможність» [4, с. 648].

І хоча з такою тезою важко не погодитися, вона потребує певного доповнення, оскільки розкриває лише прямий зв'язок, тоді як існує і зворотній. Останній нескладно помітити, розглядаючи

діяльність підприємств, яка характеризується погіршенням стану поточних розрахунків. У таких суб'єктів господарювання несвоєчасне виконання платіжних зобов'язань призводить до збільшення величини короткострокових пасивів на суму прострочених боргів. У результаті цього зменшується пропорція між поточними активами і пасивами, а отже і знижується рівень ліквідності.

Крім платоспроможності, до факторів, що впливають на ліквідність підприємства, відносять: якісну структуру активів за швидкістю їх трансформації в грошові кошти; структуру джерел коштів за терміном їх погашення; розмір кінцевого фінансового результату підприємства; швидкість обертання оборотного капіталу; забезпеченість підприємства оборотним капіталом та окремими їх елементами.

Зважаючи на те, що прояв останнього фактору характеризується складними і неоднозначними зв'язками, зупинимося на його розгляді детальніше.

Алгоритм розрахунку показника поточної ліквідності свідчить, що поточні активи і рівень ліквідності мають пряму залежність. Виходячи з цього, В. В. Ковальов у результаті проведеного ним дослідження робить висновок, що «для забезпечення мінімізації ризику втрати ліквідності необхідно прагнути до нарощення величини оборотних активів» [10, с. 333].

Однак дотримання таких позицій у формуванні мобільної частини майна може призвести до збільшення групи неліквідних активів за рахунок, наприклад, необґрунтованого відволікання коштів у дебіторську заборгованість, формування надмірних запасів товарно-матеріальних цінностей тощо.

Таким чином, формування поточних активів у розмірі, що перевищує потреби підприємства в них, зазвичай погіршує ліквідність балансу. Саме тому в процесі управління оборотними активами, якщо воно зорієнтоване на високі кінцеві результати, має вирішуватися завдання не максимізації, а оптимізації їх величини та раціоналізації їх структури.

Разом з цим потрібно підкреслити, що вирішення сформульованого завдання важливо не лише для покращення якісного складу оборотних активів. Формування їх величини в оптимальнонеобхідному розмірі дозволяє прискорити швидкість обертання капіталу і, як наслідок, збільшити обсяги виробництва продукції і розмір кінцевого результату виробничо-господарської діяльності без додаткового залучення фінансових ресурсів.

У зв'язку із тим, що забезпечення достатнього рівня ліквідності та підвищення ефективності діяльності однаково зале-

жать від величини оборотного капіталу, виникає питання: чи немає зв'язку між цими двома характеристиками фінансового стану?

Для відповіді на поставлене вище питання достатньо навести один з підходів до розкриття суті ліквідності, якого дотримується російський вчений В. В. Ковальов. Він справедливо вважає, що при визначенні ліквідності окремого елемента майна, останній необхідно розглядати не як товар, який з певною швидкістю може бути проданий, а як проміжний елемент технологічного процесу, який має пройти певні стадії кругообігу перш, ніж перетвориться на грошові кошти [9, с. 310].

Потрібно зауважити, що кількість та тривалість стадій виробничо-комерційного циклу не лише визначають ступінь ліквідності активів, вони є показниками оборотності капіталу, авансованого в формування останніх. Така залежність дає підстави стверджувати, що ефективність використання оборотних коштів є ще одним фактором, який обов'язково має бути включений в детерміновану модель дослідження показників ліквідності.

Однак незважаючи на можливість і необхідність використання факторного методу дослідження ліквідності, більшість науковців обмежуються розглядом лише групи відносних коефіцієнтів ліквідності.

Долає цю практику і значно розширює інструментарій оцінки ліквідності Г. В. Савицька, яка застосовує в межах даного тематичного напрямку прийоми детермінованого моделювання з метою визначення впливу факторів на зміни результативного показника, в якості якого обирає коефіцієнт поточної ліквідності.

Однак застосована вченою факторна залежність не може бути єдиною в деталізованому дослідженні ліквідності по кількох причинах.

По-перше, це обумовлено тим, що на результативні показники здійснюють вплив не лише зміни величини і структури поточних активів і пасивів. Результати проведеного в статті дослідження показали, що існує ціла група кількісних і якісних чинників, що визначають рівень ліквідності.

По-друге, необхідність розширення аналітичного простору за рахунок додаткових факторів впливу пояснюється можливостями детермінованого моделювання, яке дозволяє не лише поглибити рівень дослідження і всебічно розглянути існуючі закономірності в забезпеченні нормального рівня ліквідності, а й отримати більш точні результати, що адекватно відображають передумови і характер змін результативного показника.

І накінець, підставою для таких висновків є наявність невикористаних способів побудови формалізованих моделей, тотожних вихідній формулі розрахунку результативного показника, які описуватимуть теоретично передбачувані прямі зв'язки останнього із факторними показниками.

Враховуючи існуючу підпорядкованість розглянутих у статті факторів, вважаємо за доцільне побудову детермінованих моделей почати з алгебраїчного опису однієї з ключових ознак ліквідності, яка розкриває безпосередній зв'язок останньої із структурою майна та джерел його формування.

У результаті застосування методу скорочення факторних систем отримаємо наступну формалізацію цієї залежності:

$$Кпл = \frac{ОА}{\sum Б} \div \frac{КП}{\sum Б},$$

де $\sum Б$ — підсумок балансу,

$\frac{ОА}{\sum Б}$ — перший фактор, який визначає питому вагу оборотних активів у загальній їх величині;

$\frac{КП}{\sum Б}$ — другий фактор, який визначає частку позикових коштів, залучених на короткостроковій основі, у загальній їх величині.

Створена таким чином детермінована модель дозволяє визначити, як певні пропорції між складовими активів і пасивів впливають на зміни досліджуваного показника.

Але в зв'язку з цим слід зауважити, що стосовно збільшення мобільної складової майна існують певні застереження, оскільки надмірне накопичення сировини, матеріалів та інших її елементів веде до погіршення фінансового стану підприємства та зниження результатів його діяльності.

По цій причині визначення величини поточних активів науковці рекомендують проводити з урахуванням об'ємних показників виробничої програми, а формування останньої — здійснювати у відповідності із реальними можливостями підприємства, пов'язаними із реалізацією продукції.

Сказане вище вказує на необхідність розширення попередньої факторної системи шляхом її доповнення ще одним критерієм —

«обсягом реалізації продукції». У результаті отримаємо нову формалізовану модель виду:

$$Кпл = \frac{\frac{Yp}{\sum A} \times \frac{OA}{Yp}}{\frac{KП}{\sum П}},$$

де $\sum A$ ($\sum П$) — величина сукупних активів (пасивів);

Yp — обсяг реалізації продукції;

$\frac{Yp}{\sum A}$ — перший фактор — ресурсовіддача;

$\frac{OA}{Yp}$ — другий фактор — коефіцієнт закріплення;

$\frac{KП}{\sum П}$ — трєтій фактор — питома вага поточних зобов'язань у загальній сумі джерел.

Отже отримана в результаті перетворення детермінована модель відображає пряму залежність результативного показника із першим і другим факторами, які характеризують ефективність використання загального та оборотного капіталу, і зворотну залежність із третім фактором, який являє собою частку короткострокових позикових коштів у загальній їх сумі.

З метою забезпечення можливостей подальшого дослідження ліквідності та детальнішого вивчення чинників, що впливають на її рівень, продовжимо пошук критеріїв, які мають з результативним і факторними показниками безпосередній зв'язок .

За нашою думкою, таким показником є прибуток, включення якого в факторну модель обумовлено тим, що він є:

— узагальнюючим показником, який кількісно вимірює кінцевий результат фінансово-господарської діяльності та характеризує рівень ефективності управління нею;

— фінансовим забезпеченням процесу нарощення майнового потенціалу підприємства, яке визначається сумою і рівнем його (прибутку — *авт*.) капіталізації;

— основним внутрішнім джерелом формування власного капіталу, величина якого обумовлює потреби підприємства в позикових коштах, у т. ч. і тих, що залучаються на короткостроковій основі;

— універсальним показником, який має функціональні зв'язки не лише з результативним показником, а й з усіма факторними критеріями моделі.

Використовуючи методи детермінованого моделювання, введемо прибуток у формалізовану конструкцію описаних раніше залежностей і отримаємо нову, ще більш деталізовану факторну систему:

$$Кпл = \frac{\frac{Уp}{\sum A} * \frac{Пр}{Уp}}{\frac{Пр}{ОА} * \frac{КП}{\sum П}},$$

де Пр — величина кінцевого фінансового результату підприємства;

$\frac{Уp}{\sum A}$ — перший фактор — ресурсовіддача;

$\frac{Пр}{Уp}$ — другий фактор — рентабельність продажу;

$\frac{Пр}{ОА}$ — третій фактор — рентабельність оборотного капіталу;

$\frac{КП}{\sum П}$ — четвертий фактор — частка поточних зобов'язань у загальній величині джерел коштів.

Аналізуючи відображені в цій моделі зв'язки, слід звернути увагу на наступне: прискорення оборотності капіталу, авансованого в діяльність підприємства, в цілому позитивно впливає на ліквідність. Однак якщо його темпи досягаються, наприклад, шляхом збільшення реалізації витратомістської продукції, то позитивний вплив першого фактору нівелюється зниженням рівня другого показника (рентабельності продажу), який із коефіцієнтом поточної ліквідності також має пряму залежність.

Що ж стосується рентабельності оборотних активів, то її зворотна залежність із результативним показником також є свідченням того, що не будь-які причини її зростання розглядаються як позитивна тенденція. Так, якщо підвищення третього фактору відбувається виключно за рахунок скорочення величини поточ-

них активів, то такі структурні зрушення в майні підприємства негативно впливають на його ліквідність.

Отже розглянуті в моделі функціональні зв'язки вказують на необхідність пошуку таких засобів підвищення ефективності використання як загального, так і оборотного капіталу, практична реалізація яких не суперечить задачам підтримання ліквідності на нормальному рівні. В свою чергу, успішне вирішення такого роду задач, за нашим переконанням, не можливо без використання детермінованого моделювання факторних систем, які не лише дозволяють деталізувати причини змін результативного показника, а й виявити суперечливий характер їх наслідків і на цій основі інформативно забезпечити комплексний підхід до розробки управлінських рішень, пов'язаних із мінімізацією ризику втрати ліквідності, а значить із забезпеченням платоспроможності підприємства.

Література

1 *Коробов М. Я.* Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства: Навчальний посібник — К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. — 324 с.

2 *Ізмайлова К. В.* Фінансовий аналіз: Навч.посіб. — К.: МАУП, 2001. — 148 с.

3 *Савчук В. П.* Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций. — К.: Издательский дом «Максимум», 2001. — 600 с.

4 *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. — Мн.: Новое знание, 2002. — 612 с.

5 *Артеменко В. Г., Беллендир М. В*. Финансовый анализ: Учебное пособие. — М.: ДИС, НГАЭиУ, 1997. — 267 с.

6 *Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С.* Методика финансового анализа. — М.: ИНФРА-М, 1995. — 208 с.

7 Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. — К.: КНЕУ, 2002. — 571с.

8 *Крейнина М. Н.* Финансовый менеджмент / Учебное пособие. — М.: Дело и Сервис, 1998. — 304 с.

9 *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: методы и процедуры. — М,: Финансы и статистика, 2001. — 560 с.

10 *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 512 с.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2008 р.

УДК 336.711

М. Ф. Пуховкіна,
канд. екон. наук, доц.,
проф. кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

РЕГУЛЯТИВНО-НАГЛЯДОВА ФУНКЦІЯ НБУ ТА УГОДА БАЗЕЛЬ II

В статье исследованы новые концептуальные подходы к банковскому регулированию и надзору, которые заложены в Соглашении о капитале Базель II, обоснована целесообразность выполнения регулятивно-надзорной функции именно Национальным банком Украины.

New banking regulation and supervision concept approaches mentioned in Basel Capital Agreement II are examined. Expediency of regulatory and supervisory functions executed by the National Bank of Ukraine is grounded.

Ключові слова: *центральний банк, банківський нагляд, мегарегулятор, Базель II.*

Регулювання банківської діяльності та нагляд виступають одними з найважливіших факторів забезпечення фінансової стабільності. Потреба в інституті банківського регулювання та нагляду виникла внаслідок особливої соціальної значущості та відповідальності банків перед суспільством. Банки займаються соціально корисною та необхідною діяльністю, водночас стабільність окремих банків і банківської системи в цілому залежить від довіри до них з боку суспільства. Криза довіри до банків внаслідок їх неспроможності виконувати взяті на себе зобов'язання має своїм наслідком «втечу» вкладників і як результат дезорганізацію грошового ринку, зростання соціальної напруги. Проте слід пам'ятати, що, як відзначалося на XII Міжнародній конференції по банківському нагляду (ПАР-вересень 2002), завданням регулятивно-наглядових органів не може бути «предотвращение «провала» каждого отдельного банка, поскольку в некоторых случаях неудачи удаляют с рынка плохо управляемые банки, а также стимулируют другие банки улучшать качество управления» [1, с. 37].

Проблеми регулювання банківської діяльності та нагляду є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних дослідників: В. Кротюка, О. Кірєєва, К. Раєвського, В. Міщенка, А. Степаненка, Г. Карчевої, О. Куценка та інших науковців і практиків. Серед учених зарубіжжя заслуговують на увагу роботи Ф. Мишкіна, Р. Габбарда, П. Роуза, Д. Мамонової, А. Сімановського. Разом з

© М. Ф. Пуховкіна, 2008

тим слід зазначити, що у світлі прийняття Базельським комітетом з банківського нагляду нової редакції Угоди про капітал (Базель II) питання удосконалення регулятивно-наглядового процесу, а також питання відносно місця центрального банку у цьому процесі набувають особливої актуальності.

В сучасних умовах з дуже великою часткою умовності можна виділити три основні моделі організації банківського регулювання та нагляду.

Перша модель базується на законодавчому закріпленні за центральним банком виключних повноважень у сфері банківського регулювання та нагляду. Саме ця модель в історичному плані була домінуючою, але зараз втрачає свої позиції. В Україні регулятивно-наглядова функція щодо банків покладена саме на центральний банк — Національний банк України.

Друга модель передбачає, що функцію банківського регулювання та нагляду виконують спеціалізовані органи при безпосередній участі центрального банку. Наприклад, у США регулятивно-наглядову функцію щодо банків здійснюють: Федеральна резервна система, Федеральна корпорація страхування депозитів, Управління контролера грошового обігу, банківські департаменти в урядах штатів. Ще один приклад — Франція, де діє система банківського регулювання і нагляду, яка окрім Банку Франції включає ще чотири структури, що наділені широкими регулятивно-наглядовими повноваженнями: Національна кредитна рада, Комітет банківського регулювання, Комітет кредитних установ і Банківська комісія.

Третя модель характеризується створенням єдиного спеціалізованого наглядового органу (мегарегулятора), який виконує регулятивно-наглядову функцію стосовно різних фінансових посередників грошового ринку. Однією з перших такий орган створила Швеція у 1991 р., трохи пізніше Великобританія — у 1997 році, Німеччина — у 2002 році та інші країни.

У світовій практиці не існує єдиної моделі фінансового мегарегулятора як з позиції концентрації наглядових функцій щодо різних фінансових посередників грошового ринку, так і з погляду інституційної структури. В деяких країнах фінансовий мегарегулятор є незалежним спеціалізованим наглядовим органом, наприклад у Великобританії, в деяких країнах функціонує єдиний фінансовий мегарегулятор, створений на базі центрального банку, наприклад у Сінгапурі, Ірландії, Вірменії.

Починаючи з 90-х років XXI ст. третя модель посилює свої позиції, проте дискусії щодо доцільності створення фінансового

мегарегулятора, а також щодо ролі центрального банку в системі банківського регулювання та нагляду не припиняються.

Аргументи, що висловлюються на користь функціонування єдиного фінансового мегарегулятора:

— цілі нагляду є єдиними незалежно від виду фінансового посередництва;

— функції нагляду є однотипними;

— фінансові ризики різних фінансових посередників здебільшого мають однакову природу;

— поступово відбувається універсалізація діяльності фінансових посередників;

— різні види фінансових посередників об'єднуються у конгломерати;

— можливість здійснення нагляду за фінансовими конгломератами на консолідованій основі;

— економія масштабу (зменшення витрат) та ін.

Аргументи, що висловлюються проти створення єдиного фінансового мегарегулятора:

— небезпека зниження ефективності нагляду у зв'язку із специфікою діяльності різних видів фінансових посередників;

— наявність альтернативних схем організації взаємодії між наглядовими органами без дорогих реформ;

— відсутність впевненості, що при слабкому нагляді, який здійснюється окремими наглядовими органами, їх злиття здатне підвищити ефективність нагляду.

Підготовлений Базельським комітетом з банківського нагляду на початку XXI століття основоположний для банків документ «Нова Угода про капітал» (Угода Базель II) посилює деякі аргументи в цій дискусії, про що свідчить навіть короткий огляд цієї угоди.

Базель II має побудову у вигляді трьох опор. Перша опора містить методику розрахунку мінімально необхідного розміру капіталу з урахуванням ризиків. У порівнянні з Угодою Базель I, якою передбачаються відносно прості і доступні методики визначення мінімально необхідного розміру капіталу, Угода Базель II, по-перше, передбачає необхідність врахування не двох, а трьох ризиків, (додається операційний ризик), по-друге, містить кілька альтернативних варіантів кількісної оцінки кожного з ризиків з урахуванням великої кількості додаткових умов та винятків. В основі такого підходу бажання розробників нової Угоди надати можливість кожному банку врахувати свою індивідуальність, особливості діяльності, ринкові умови при оцінці ризиків. На-

приклад, при оцінці кредитного ризику банк може скористатися одним із запропонованих Базельським комітетом підходів — стандартизованим (спрощеним або загальним) або підходом внутрішніх рейтингів (фундаментальним або поглибленим). І якщо стандартизований підхід — це подальше удосконалення сучасної практики оцінки кредитного ризику на підставі зважування активів за ризиком, але з урахуванням великої кількості нових нюансів (починаючи від класифікації активів), то підхід внутрішніх рейтингів, аналога якому в Угоді Базель І не було, передбачає використання складних математичнтх розрахунків, що навіть змусило Базельський комітет оприлюднити спеціальну пояснювальну записку, де математичні аспекти викладено у науково-популярній формі.

Друга опора, аналога якій теж не було в Угоді Базель І, характеризує по суті процес нагляду за банківськими ризиками. Ця опора передбачає чотири складові:

— процес оцінки ризиків у банках;

— оцінка процесу регулятивно-наглядовим органом;

— вимоги до банків щодо формування капіталу понад встановлений норматив;

— втручання наглядового органу в діяльність банку на ранніх стадіях виникнення проблем задля їх усунення.

Взагалі у другій опорі закладений новий концептуальний підхід до нагляду, який отримав у світі назву «нагляд на основі оцінки ризиків». Мова йде про те, що кожен банк вибирає власний підхід до оцінки ризиків (із запропонованих Базельським комітетом), а регулятивно-наглядовий орган оцінює не тільки ризики в діяльності банків, а й якість системи управління ризиками в банках.

Третя опора, аналога якій теж не було в Угоді Базель І, отримала назву «Ринкової дисципліни». Основна ідея цієї частини Угоди полягає у забезпеченні розкриття банками інформації кількісного та якісного характеру не тільки для регулятивно-наглядового органу, а й для клієнтів банків. Без розкриття інформації, оприлюднення звітності неможливо досягти стабільності банківської системи та довіри до неї, в чому власне і полягає завдання банківського регулювання та нагляду.

Викладення основних положень Угоди Базель ІІ дає підставу зробити наступні висновки:

- угода є багатомірним документом і зв’язки між опорами є різноманітними і взаємодоповнюючими, у зв’язку з чим робота

по впровадженню положень Угоди на практиці є набагато складнішою, ніж просто паралельне впровадження трьох опор;

- запровадження основних положень Угоди вимагає від банків і від регулятивно-наглядових органів освоєння нових складних методик оцінки ризиків;
- банківські регулятивно-наглядові органи повинні кардинально змінити свій підхід до нагляду;
- банки повинні пристосуватися до відкритої, прозорої діяльності.

Нові важливі, складні завдання, які стоять перед банками і регулятивно-наглядовими органами країн, які запроваджують у банківську практику положення Угоди Базель II, посилюють один з аргументів проти передачі регулятивно-наглядової банківської функції фінансовому мегарегулятору, зокрема в Україні, проти передачі цієї функції Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг, а також проти створення автономного від НБУ наглядового банківського органу. Цей аргумент — це небезпека у такому разі зниження ефективності банківського регулювання та нагляду.

В сучасних умовах, враховуючи кардинальні зміни, які передбачаються Угодою Базель II в системі ризик-менеджменту банків, а також у системі банківського нагляду, на наш погляд, доцільно зберегти регулятивно-наглядову функцію саме за Національним банком України, який має найкращі можливості для здійснення цієї діяльності, а саме:

— незалежний статус;

— необхідні ресурси (без обтяження бюджету);

— розгалужену мережу територіальних установ, що дозволяє йому встановлювати необхідний контакт з банками;

— наявність у його розпорядженні монетарних інструментів, необхідних для запобігання системним кризам в банківському секторі;

— досвід запровадження у банківську систему України рекомендацій Угоди Базель I.

Крім того слід відзначити, що НБУ вже розпочав роботу по запровадженню окремих положень Угоди Базель II. Так, у 2004 р. НБУ затвердив Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків». У 2007 р. НБУ затвердив Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України. Наприкінці 2007 р. НБУ вніс зміни у порядок розрахунку нормативу адекватності регулятивного капіталу, які передбачають певне врахування банками ринкового ризику.

Заслуговує на увагу думка екс-президента ФРС США А. Гринспена. «Есть убедительные причины, почему центральный банк Соединенных Штатов — Федеральная резервная система — должен продолжать выполнять функции банковского надзора. Выполнение функций надзора Федеральной резервной системой, например, выигрывает от ее обязанностей по поддержанию макроэкономической стабильности и осознания того, что безопасность и надежность банков должна оцениваться с учетом стабильности и роста экономики. Совет директоров убежден, что это совмещение функций дает больше и для надзора, и для денежной политики, чем это получилось бы при наличии надзорного органа, отстраненного от макроэкономических обязательств, или органа макроэкономической политики, который не имеет практического понимания банковских операций» [2, с. 14].

Доцільним є дослідження ролі центрального банку у регулятивно-наглядовій сфері в тих країнах, де створені фінансові мегарегулятори. Так, у Великобританії наглядові повноваження Банку Англії зазнали суттєвого послаблення після того, як у 1997 р. було прийнято рішення про створення фінансового мегарегулятора — Управління фінансових послуг, яке об'єднало 11 наглядових структур. Взаємодія між Управлінням фінансових послуг, Банком Англії і Міністерством фінансів (Казначейством) забезпечується постійно діючим Комітетом з фінансової стабільності. В той же час нещодавно Банк Англії прийняв рішення про збільшення кількості співробітників, які будуть займатися моніторингом ризикованих операцій банків, що свідчить про певне відновлення наглядових функцій банку Англії.

На відміну від Великобританії створення мегарегулятора у Німеччині супроводжувалося збереженням, а по деяким ознакам навіть посиленням ролі центрального банку — Бундесбанку — у наглядовому процесі. У 2002 р. органи банківського, страхового і біржового нагляду були об'єднані в нове Федеральне відомство фінансового нагляду. Із створенням цього відомства було конкретизовано розподіл повноважень між ним і Бундесбанком. Основні повноваження Федерального відомства фінансового нагляду щодо банківського регулювання та нагляду: видає банкам ліцензії, приймає рішення про застосування до них санкцій, відкликає ліцензії. Бундесбанк здійснює безвиїзний нагляд за банками на підставі аналізу банківської звітності, аналізує аудиторські висновки, проводить інспекційні перевірки на місцях. Виходячи з повноважень Бундесбанку і вимог Угоди Базель II

можно зробити висновок про подальше посилення ролі банку у регулятивно-наглядовій сфері.

Запровадження Україною рекомендацій Угоди Базель ІІ вимагає постійного вивчення і використання здобутків світового досвіду щодо розв'язання цієї проблеми. Так, США підготували власний варіант Угоди Базель ІІ і запроваджують його обережно і поступово. На більш або менш повний режим Угоди Базель ІІ у США переведено 20 найбільших міжнародних відомих банків.

Країни ЄС розробили на основі Угоди Базель ІІ європейські директиви щодо достатності капіталу, які вступили в дію з 1 січня 2007 р. До цього часу всі країни-члени ЄС зобов'язані були перенести положення директив у свою нормативну (законодавчу) базу і розпочати інтенсивну роботу по їх впровадженню в банках. В європейських директивах на відміну від Угоди Базель ІІ детально розписані всі вимоги до оцінки достатності капіталу. Перед тим, як запровадити директиви, в масштабах ЄС було проведено дослідження щодо результатів застосування банками різних методик оцінки ризиків і визначення достатності капіталу. Крім того, європейські директиви передбачають 90 різних національних обмежень і преференцій для країн-учасниць.

Банки України відносно молоді, але в той же час розвиваються швидкими темпами. Для їх підтримки необхідним є інтегрування в банківську систему України кращої світової практики, зокрема рекомендацій Угоди Базель ІІ, і по можливості в короткі строки, виважено і результативно. Імплементація рекомендацій Угоди Базель ІІ в нормативну базу Національного банку України є одним з пріоритетних завдань для України у зв'язку з її євроінтеграційним прагненням та вступом до СОТ.

Література

1. *Симановский А. Ю.* Банковский надзор: на пути к конфедерализму // Деньги и кредит . — 2002. — № 12. — С. 37—43.

2. *Мурычев А. В*. Банковский надзор: каким ему быть? // Деньги и кредит. —2007. — № 4. — С. 7—19.

Стаття надійшла до редакції 24.04.2008 р.

УДК 336.76

В. М. Радзієвська,
канд. екон. наук,
доцент кафедри фінансів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЦЕНТРАЛЬНИЙ КОНТРАГЕНТ ТА НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ ІНСТИТУТІВ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

В данной статье исследуется вопрос относительно необходимости создания новейших институтов инфраструктуры рынка ценных бумаг в Украине. Акцент делается на необходимости преодоления возникающих рисков, а также последовательности внедрения лучшей мировой практики в деятельности на рынке ценных бумаг.

In this article there are investigated the questions concerning necessity of creation of the newest institutes of an infrastructure securities market in Ukraine. The accent in article becomes on necessity of overcoming of arising risks, and also sequence of introduction of the best world practice in activity on a securities market.

Ключові слова: *ринок цінних паперів, інфраструктура ринку цінних паперів, центральний контрагент, ризик, трансакційні видатки.*

Поточний рік характеризується поступовим розгортанням економічної нестабільності в Україні. Одним з наслідків є підвищення рівня ризиків діяльності на ринку цінних паперів України. Тим більше, ці фактори пов'язані з загальною нестабільністю на світових фінансових ринках.

Одним з основних чинників фінансової небезпеки — підвищеного рівня ризикованості фінансового сектору сучасної української економіки є **проблеми функціонування ринків цінних паперів,** враховуючи і проблеми нерозвиненості інфраструктури цих ринків. Сучасний стан її розвитку не здатен забезпечити ефективне обслуговування ринку цінних паперів.

Останні десятиріччя на світових фінансових ринках намітилася тенденція до консолідації основних інституцій інфраструктури ринків цінних паперів. Консолідація може відбуватися шляхом вертикальної або горизонтальної інтеграції основних інституцій інфраструктури [1, с. 7].

Світова практика обслуговування цінних паперів свідчить про наявність єдиної централізованої депозитарної системи, що забезпечує зниження системних ризиків та цілісність системи державного нагляду та контролю на ринку цінних паперів. Ключо-

© В. М. Радзієвська, 2008

вим інститутом депозитарної системи є центральний депозитарій країни. За рекомендаціями G-30 центральні депозитарії цінних паперів (CSD) необхідно було створити ще у 1992 році в усіх країнах.

Унаслідок консолідації інфраструктура ринку цінних паперів ринку, відповідно до європейської практики, набуває таких складових:

1) центральний депозитарій цінних паперів (CSD);

2) центральна клірингова установа (Central Clearing House);

3) центральний контрагент ринку (CCP);

4) центральний реєстратор іменних цінних паперів або CSD, що виконує цю функцію;

5) центральне (національне) агентство з нумерації цінних паперів та фінансових інструментів або CSD, що виконує цю функцію [2].

Зважаючи на ризик, який притаманний ринку цінних паперів і є невідривно пов'язаним з діяльністю на цьому ринку, слід зазначити, що він відображає можливість втрати або виграшу вартості та має випадкову природу свого виникнення [3, с. 417—418]. Основні елементи інфраструктури ринку цінних паперів мають своєю діяльністю сприяти підвищенню ефективності проведення операцій, зниженню трансакційних видатків та зниженню ризиків [4, с. 344]. Зазначена вище структура (а точніше інфраструктура), відповідно до кращої світової практики, має сприяти оптимізації цих характеристик.

З огляду на подальшу розбудову інфраструктури ринку цінних паперів в Україні необхідним є додаткове дослідження функціонального визначення центрального контрагенту (CCP).

Сучасне регуляторне середовище змінюється відповідно до систем розрахунків за цінними паперами. Абсолютно різні групи та компанії сприяють даним змінам, наприклад, CESR/ESCB, Giovannini, CPSS/IOSCO, ISD, G30 та Європейська комісія по клірингу та розрахункам (European Commission's Communication on Clearing and Settlement).

Відповідно до рекомендацій IOSCO, центральний контрагент (CCP) позиціонує себе між контрагентами по відношенню до їх фінансових контрактів, стаючи покупцем кожному продавцю і продавцем кожному покупцю [5].

Базуючись на функціональних визначеннях, чіткий розподіл різного роду функцій у ланцюгу ринку цінних паперів дає можливість створити повну картину взаємодії для всіх учасників рин-

ку цінних паперів, важливу також для регуляторів та наглядових органів.

Основні функції клірингу, розрахунків та контролю (зберігання)

Зазначений ланцюг може бути структурований наступним чином:

Кліринг

Після виконання наказів (ордерів) на покупку та продаж цінних паперів, усі операції обробляються для передачі прав власності та на виконання всіх зобов'язань. Залежно від організації, яка надає дану послугу, можуть надаватися ще кілька додаткових послуг, таких як взаємна компенсація вимог та зобов'язань для забезпечення успішного проведення деяких процесів та руху грошової готівки, а також оцінка та регулювання всіх надійних джерел ризику для зменшення ймовірності провалу покриття зобов'язань.

Розрахунки

Якщо право власності передано в день здійснення платежу, вважають, що зобов'язання оплачені. Даний процес включає в себе приведення у відповідність інструкцій продажу та купівлі, а потім поновлення прав власності поряд з переведенням грошових коштів.

Контроль

Замість того, щоб зберігати документарні цінні папери у приміщеннях власника, фінансова індустрія організована таким чином, щоб мати можливість розмістити фінансові продукти у центральних інституціях. Ці, так звані, попечителі можуть бути класифіковані за функціональним визначенням, наприклад, як **центральні депозитарії**.

Учасниками клірингу, розрахунків та контролю є:

- **щодо клірингу**

— Центральний контрагент Розрахунково-клірингової палати;

— Центральний депозитарій;

— Банки (для здійснення внутрішніх операцій);

— Члени розрахунково-клірингової палати (банки, брокери);

- **щодо розрахунків**

— Центральний депозитарій ;

— Центральні контрагенти;

— Банки (для здійснення внутрішніх операцій);

— Банки та брокери;

• **щодо контролю**

— Центральний депозитарій;

— Міжнародний депозитарій;

— Банки.

Кліринг має місце на розриві фінансового ланцюгу між наданням після торгових послуг та тих послуг, які надаються на попередньому етапі.

Послуги, що надаються **Центральним депозитарієм**, звичайно є післяторговими послугами та включають законну передачу прав власності та здійснення контролю.

Послуги, які надаються **Центральним контрагентом**, відносяться чітко до індивідуальної торгівлі. Ось чому послуги, що надаються Центральним контрагентом, що зосереджені на торгівлі та управлінні допусками ризику, повинні бути відділені від традиційних посляторгових послуг.

Був здійснений чіткий розподіл між клірингом як послугою, що надається Центральним контрагентом, та клірингом як послугою, що надається Центральним Депозитарієм.

Кліринг центрального контрагента

Кліринг має відношення до управління (управління при допущенні ризику, моніторинг за здійсненням операцій, неттінг) операціями після здійснення звірки продажу та купівлі до законного виконання зобов'язань. Кліринг існує в двох формах, або як центральний контрагент, у даному випадку центральний контрагент виступає як учасник угоди зі сторони продавця або покупця, або як носій функцій, у даному випадку продавець та покупець стають протилежними сторонами фінансової угоди.

Тобто, як і було визначено раніше, ССР виступає посередником між покупцем та продавцем, а також у ролі контрагента зі сторони обох партнерів та гарантує виконання всіх операцій. ССР надає учасникам ринку нові можливості для прийняття подальших рішень незалежно один від одного та зменшує ризик зустрічної сторони по відношенню до одного контрактного партнера. Дана модель надає до- та постторговельну анонімність поряд з багатосторонньою взаємною компенсацією вимог та зобов'язань (рис. 1), тобто позиційної взаємної компенсації [6].

Відповідно до консультацій спільної робочої групи Європейської системи центральних банків і комітету Європейських регуляторів Цінних паперів в області клірингу та розрахунків найбільш значимими факторами ризику вважається операційний

ризик і, особливо, з погляду центрального контрагента, ризик зустрічної сторони.

Практика діяльності центральних контрагентів було впроваджено спеціально для значного зниження ризику зустрічної сторони. Багато центральних контрагентів (ССР) ведуть систему розрахунку ризику маржі й мають потоки маржі та процедури невиконання зобов'язань. Хоча дана процедура є досить звичайною для галузі ССР (галузі центрального контрагента), вона пропонується як основна вимога для управління ризиком зустрічної сторони.

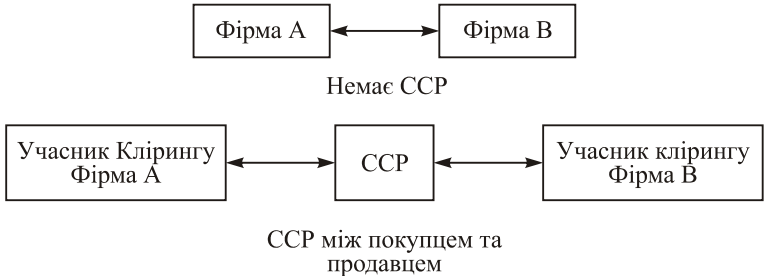


Рис. 1. ССР як покупець для кожного продавця
та продавець для кожного покупця

Роль ланцюга між всіма сторонами учасницями з точки зору зниження ризиків є досить важливою. При здійсненні угоди на основі поставки проти платежу, ризик передачі цінних паперів та здійснення платежу стає взаємозалежним. З огляду на центральні позиції ССР (центрального контрагента) і центрального депозитарію у фінансовій індустрії, ССР і Центральний депозитарій покликані мінімізувати ризик.

Оскільки розглядаються операційні ризики, то основними факторами можна вважати наступні: структура інформаційних технологій (наявність устаткування, програмного забезпечення, мережі), людські ризики (нестача фахівців, втрата знань через плинність кадрів), бізнес-процеси (можливість провалу через низький рівень автоматизації, втрата через неефективні процеси), проектні ризики (ризик досягнення мети невчасно/ виходячи за рамки бюджету), і правові питання (відповідність регуляторним правилам та законам).

В Україні ринок цінних паперів недостатньо виконує основні свої функції. Те, що в Україні до цього часу не створено достатньо централізованого і прозорого ринку цінних паперів, є найсуттєвішим фактором концентрації ризиків в усіх його підсегментах. В Україні **не консолідована біржова система і відсутня сучасна інфраструктура ринків цінних паперів та похідних фінансових інструментів.** У визначенні подальших шляхів розвитку інфраструктури ринку цінних паперів необхідно враховувати найкращі технології, що відповідають сучасним міжнародним стандартам та враховують стратегічний пріоритет щодо інтеграції України в ЄС.

Інфраструктурні ризики ринку фінансових інструментів призвели до того, що рейтинг ризиків інфраструктури досяг позначки BBB, яка є найнижчим показником у Європі. Це свідчить про фактичну відсутність ринків фінансових інструментів, достатньо регульованих і технологічно безпечних. Питання впровадження кращої світової практики (Додаток А), стандартів професійної діяльності на ринку цінних паперів, зокрема, щодо такого інфраструктурного елемента, як центральний контрагент, потребує додаткового дослідження та готовності самих учасників ринку до їх сприйняття.

Література

1 Доклад. Учётная инфраструктура российского фондового рынка: этапы и направления развития. — М.: Инфи, 2004. — 96 с.

2 http://www.thomasmurray.com

3 *Михайлов Д.М.* Мировой финансовый рынок и инструменты. — М.: Экзамен, 2000. — 768 с.

4 Природа фирмы: Пер. с англ. — М.: Дело, 2001. — 360 с.

5 Recommendations for Central Counterparties. Consultative Report. March 2004 (IOSCO).

6 The European post-trade market. http://www1.deutsche-boerse.com

Стаття надійшла до редакції 15.05.2008 р.

Додаток А

Країни	Організаційно-правова форма	Власники	Питома вага, %	Наявність ССР	
Данія CSD	Limited company*	Banks and stockbroking companies Bond-issuing companies Danmarks Nationalbank Share issuers Institutional investors	32 28 24 8 8	н/д	
Угорщина KELER	Акціонерне товариство	Національний банк Угорщини Budapest Commodity Exchange (BCE) Budapest Stock Exchange (BSE)	53,33 20,00 26,67	Сам KELER (тільки для валютної біржі та біржі деривативів)	
Словаччина CSD	Акціонерне товариство	Міністерство фінансів Словаччини	100	н/д	
Болгарія CDAD	Акціонерне товариство	Національний банк Болгарії Міністерство фінансів Комерційні банки — активні учасники ринку цінних паперів	Мажоритарні акціонери	н/д	
Італія Monte Titoli CSD	Акціонерне товариство	Borsa Italiana Group	98,77	Cc*a*G (для ринку деривативів)	
Іспанія	Акціонерне товариство**	Банк Іспанії SCLV		+	
Португалія INTERBOLSA	Акціонерне товариство	Euronext Lisbon	100	+	

Продовження додатку А

Країни	Організаційно-правова форма	Власники	Питома вага, %	Наявність ССР	
Австрія OeKB	Акціонерне товариство	CABET-Holding Aktiengesellschaft, Vienna (Bank Austria Creditanstalt Group)	24.750	CCP Austria Abwicklungsstelle fur Borsengeschafte GmbH (CCP.A)	
		Bank Austria Creditanstalt AG, Vienna	16.140		
		Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG, Vienna	12.890		
		Schoellerbank Aktiengesellschaft, Vienna	8.260		
		A & B Beteiligungsverwaltung drei GmbH, Vienna	8.250		
		Raiffeisen Zentralbank Österreich Aktiengesellschaft, Vienna	8.120		
		Bank für Arbeit und Wirtschaft Aktiengesellschaft, Vienna	5.090		
		Raiffeisen OeKB Beteiligungs-gesellschaft mbH, Vienna	5.000		
		Oberbank AG, Linz	3.890		
		Bank für Kärnten und Steiermark Aktiengesellschaft, Klagenfurt	3.055		
		Bank für Tirol und Vorarlberg Aktiengesellschaft, Innsbruck	3.055		
		Österreichische Volksbanken-Aktiengesellschaft, Vienna	1.500		

Закінчення додатку А

Країни	Організаційно-правова форма	Власники	Питома вага, %	Наявність ССР	
Чехія	Акціонерне товариство	Празька біржа	100	—	Запланована консолідація
Хорватія CDA	Акціонерне товариство	Всього 53 акціонера, в тому числі: державна частка Національна платіжна агенція — National Payment Agency (FINA) 51 учасник ринку	62,20 15 22,80	—	Відбувається консолідація
Польща KDPW S.A.	Відкрите акціонерне товариство***	Національний банк Польщі Варшавська біржа Фонд держмайна	1/3 1/3 1/3	—	Відбуваються зміни

* раніше існувало у формі акціонерного товариства

** при згоді двох акціонерів була укладена угода «Ринковий протокол» щодо обумовлення створення нової холдингової компанії шляхом об'єднання вкладів компаній-акціонерів

*** передбачається приватизація

УДК 368.021.009.17

Л. М. Сокіл,
аспірант кафедри страхування,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЗМІЦНЕННЯ БЕЗПЕКИ СПОЖИВАЧІВ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

В статье исследована позиция потребителя на страховом рынке и факторы, которые её определяют. Раскрыто принципы неравенства страхователя и страховщика, риски, присущие для страхователя на этапе реализации страхового продукта, что обосновывает необходимость безопасности для их потребителя.

The author of the article makes research about consumer's position on the insurance market and the key factors determining it. The article reveals the principles of inequality of insured and insurer, inherent risks for insured at the stage of performing insurance service, that gives ground for the necessity of consumer's safety and protection on the insurance market.

Ключові слова: *асиметрія інформації, безпека, інтерес, ринкова позиція страхувальника, споживач.*

Захист прав застрахованих є однією із важливих та нерозв'язаних проблем сьогодення. Потреба охорони споживачів страхових послуг виникла в умовах трансформації планової економіки до ринкових умов господарювання. Насамперед це пояснюється нерівними позиціями страховика і страхувальника як менш компетентної сторони укладення страхового договору. Недостатня обізнаність та брак досвіду поведінки в ринкових умовах робить страхувальників мішенню для страхових компаній з агресивними правилами ведення бізнесу, активною маркетинговою політикою та наявністю професійних кадрів у сфері страхової економіки і юриспруденції. Як наслідок — у страхувальників не рідко виникає почуття безпорадності, тривоги та недовіри до страхових компаній.

Основне завдання, поставлене перед нами при написанні статті, полягає у спробі проаналізувати місце споживача на страховому ринку, знайти пояснення нерівності між учасниками страхового договору, а також з'ясувати причини, що її зумовлюють; виявити причини ігнорування безпеки страхувальника на ринку та обґрунтувати необхідність у його захисті.

Поштовхом до наукових роздумів у цій проблематиці став аналіз іноземної літератури, зокрема польських джерел, що стали відправною точкою формування поглядів у справі забезпечення захисту прав страхувальників. На жаль, в українській науковій

© Л. М. Сокіл, 2008

думці ще недостатньо приділена увага дослідженням цього аспекту розвитку страхування.

Прагнення до досягнення безпеки є однією з основних потреб людини. Саме безпеку нарівні з потребою до фізичного існування А. Маслоу визначив як первинну у своїй відомій «піраміді потреб». Безпека становить основу Загальної декларації прав людини, прийнятої ООН. Вона складає одне з найважливіших прав охорони споживачів, сформульованих Міжнародною організацією споживачів як у деклараціях ООН із питань захисту споживачів, так і основних правах споживача Європейського Союзу.

Роздуми над місцем споживача на ринку завжди супроводжуються поняттям нерівності. Споживач та продавець не функціонують на рівних засадах на ринку. Останні мають значну перевагу. Зменшити бар'єр між двома сторонами можна звичаєвим, правовим чи інформаційним способами. Важливо також усвідомлення почуття залежності між ними, яке виникає із засад суспільної солідарності.

Слабша позиція споживача на ринку, його незнання є рушійним мотивом потреби в охороні. Як зазначає А. Ланьцуцький, «не стільки слабша сторона, яка не може успішно протистояти економічно-інтелектуальній силі» [1, с. 3]. Такий підхід розповсюджений у більшості країн ЄС. Варто зазначити, що польські науковці часів соціалістичного устрою оперували категорією інтересу. Інтерес виступає предметом охорони споживачів. Саме такої позиції дотримувався С. Пьонтек на початку 80-х років XX ст. На його думку, поняття інтересу має ту особливу цінність, яка дає змогу встановити платформу між економічними явищами та конструкціями, що застосовуються у правознавстві [2, с. 13].

Що можна визнати за інтерес споживача? На думку С. Пьонтка інтерес споживача можна сформулювати двояко. В широкому сенсі — як інтерес творця-споживача, що бере участь у суспільному процесі створення, придбання (привласнення) і споживання, у вузькому понятті — інтерес полягає у прагненні задоволення споживчих потреб за наявних доходів [2, с. 17—18].

Економічні одиниці та споживачі оперують різнорідними, диференційованими інтересами, що є формою вияву їх фактичної економічної позиції. Інтереси кожної з груп в окремих аспектах знаходяться у суперечності і можуть спричинювати дії, що порушують інтереси однієї зі сторін. Особливо підвладний цьому ризику інтерес споживача як слабшої сторони з економічної точки зору [2, с. 13—14]. Наукова література окреслює низку пев-

них обставин, що впливають на послаблення позиції споживача [3, с. 17]:

- примусова ситуація, в якій знаходиться споживач страхових послуг;
- відсутність належної підготовки щодо встановлення договірних відносин;
- дії «поодинці»;
- менший майновий потенціал;
- обмежені можливості щодо часу та коштів, що можуть слугувати для задоволення потреб страхувальників.

Якщо С. Пьонтек для забезпечення рівноваги між сторонами на ринку приділяв значну роль державі, то В. Шпінгер підтримання «паритету ринкової позиції» споживача та підприємства вбачав у правовому спектрі. Саме ринкова позиція споживача, а не особистий інтерес становить предмет його захисту.

Споживач меншою мірою усвідомлює існуючі або потенційні загрози. Нерівність та слабшу позицію споживача обумовлює:

- дефіцит знань;
- відсутність досвіду;
- відсутність чи недостатня кількість кваліфікованого персоналу;
- асиметрія інформації.

Асиметрія інформації пояснюється тим, що споживач і виробник володіють інформацією, різною за змістом та кількістю щодо певної трансакції. Це створює диспропорції та породжує нерівність між ними. Товари для покупця є гомогенічними, і якщо вони ще й різної якості, то важко відрізнити якісний товар від неякісного. В умовах недосконалої інформації споживач, а на страховому ринку — це страхувальник, не в змозі належним чином оцінити якість страхового продукту. Широка гама страхових продуктів на ринку лише сприяє появі нових загроз. Масовість страхових послуг у кінцевому результаті стандартизує умови самих договорів, появу так званих загальних умов договору, на формування яких клієнт не мав жодного впливу. Інколи фахівцю у страховій галузі необхідний час для детального їх ознайомлення та аналізу, не кажучи про звичайних страхувальників, які діють в умовах обмеженого часу, відсутності спеціалізованих знань та нестачі інформації.

Наслідки асиметрії інформації можна представити двояко. Насамперед — це зменшення ефективності на ринку. В умовах недосконалої та неправдивої інформації ціни не відображають реальної якості продукту, а «вільний» ринок не в змозі реалізувати чи

«позбутися» продукту гіршої якості, що спричинює зменшення обміну, а в окремих випадках навіть занепад ринку. По-друге, інформаційна перевага однієї сторони може спричинювати порушення інтересів другої сторони під час обміну, або навіть ошукування через відсутність належного контролю дій зі сторони покупця [4, с. 91—96].

Фінансові послуги — це «послуги довіри» (trust goods) [5, с. 159—160], якість яких не є очевидною повною мірою навіть після їх «споживання». Характерною ознакою фінансових послуг є підвищений економічний ризик для споживачів, а страхування є тим видом господарської діяльності, де захист страхувальника потрібен фактично найбільше. Страхування є специфічною сферою фінансових послуг, в якій виступає інверсиційний цикл та асиметрія інформації сторін. Споживач оплачує страховий захист «наперед», а тим самим отримує фінансовий інструмент типу «ф'ючерс». Останній, як і кожен дериватив, обтяжений підвищеним ризиком. Споживач не має ані можливості, ані компетенції для повної оцінки цього ризику [6, с. 82].

Особливі ризики приховані на етапі реалізації страхового продукту. По-перше, реалізація страхового продукту та укладення страхового договору здійснюється при представленні нав'язаних страховою компанією загальних умов страхування, на розробку яких страхувальник не мав жодного впливу. Другим аспектом є те, що споживача стимулювали до купівлі страхового продукту страхові агенти, які діють від імені та за дорученням страхової компанії. Враховуючи заанґажованість та ввічливість страхового агента, страхувальник не занадто заглиблюється у суть страхового продукту та аналізує деталі страхового договору щодо прихованих загроз, а вірить у представлений образ, змальований страховим агентом для нього. Останнім часом більшість страхових компаній досягли значних успіхів у підготовці страхових агентів у налагодженні контактів з клієнтами, вмінні переконувати страхувальників придбати страховий продукт, а також у здійсненні якнайбільшого тиску на страхувальника [7, с. 422]. Причина також криється у розроблених системах мотивації агентів, дохід котрих прямо пропорційно залежить від кількості укладених страхових угод, що, звичайно, стимулює агента дбати про кількість реалізованих продуктів, але не надмірно витрачати час на клієнта, пояснюючи окремі деталі страхового поліса, що може спричинити відмову від купівлі продукту. Саме у цій ситуації найбільш доречною є фраза: «час — це гроші».

Страховий продукт стає тим товаром, якого страхувальник фактично не потребував і не хотів, і загалом не розуміє змісту страхового договору. Це є результат у міру спрямованого тиску на страхувальника, що посилюється в умовах недостовірної і недостатньої інформації та обмеженого доступу до неї. Посилює дану ситуацію на українському страховому ринку сучасна філософія маркетингу, що полягає у маніпулюванні свідомістю і підсвідомістю споживача з метою стимулювання збуту продукції.

Кількість укладених страхових договорів демонструють тенденції поступового росту. Якщо на страховому ринку за 2006 рік укладено 554 402 тис. договорів страхування, то за 2007 рік цей показник зріс до 8 % до рівня 599 767 тис. договорів, при цьому загальна кількість укладених страхових договорів фізичними особами за ризиковими видами страхування становила 12 277,2 тис. Частка надходжень фізичних осіб складає 28,7 % валових страхових премій за 2007 рік. Валові надходження страхових премій від фізичних осіб, а це найбільш незахищена категорія споживачів страхових послуг, за останні п'ять років практично збільшилися у 5 разів, що дещо перевищили темпів зростання валових страхових премій загалом.

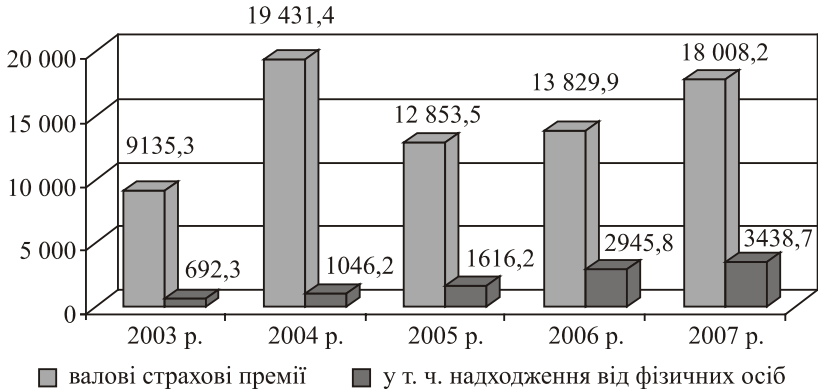


Рис. 1. Надходження валових страхових премій
на страховому ринку України за 2003-2007 рр., млн грн [8]

В Україні фактично відсутній соціально-етичний страховий маркетинг, що зводиться до партнерства між страхувальником та страховиком з одночасним взаємовигідним врахування інтересів сторін та збереження благополуччя споживача. Зміна ідеології

в страховій компаній не є швидким процесом, однак поворот страховиків обличчям до споживачів у значній мірі сприятиме активна позиція громадських організацій та суспільна думка [9, с. 70—71].

На жаль, ринок не часто змушує до наявності якісних продуктів, а компанії, що порушують безпеку споживача, не одразу зникають із нього. Більше того, не завжди конкуренція на ринку сприяє зростанню якості. В окремих випадках, з метою завоювання окремого сегменту ринку, наприклад, у страховій галузі, може спричинити продаж страхових продуктів за заниженими цінами, що при недостатніх страхових резервах та великій частоті страхових випадків за окремими ризиками є постійною загрозою невиконання страховиком взятих на себе зобов'язань у разі настання страхового випадку. Це обумовлює необхідність інтервенції держави задля забезпечення реальності захисту споживача на ринку.

У ході проведення перевірок Департаментом страхового нагляду Держфінпослуг України за 9 місяців 2006 року було виявлено 1065 фактів порушень, з них на долю страхових компаній припадає 1048 порушень, та застосовано 400 заходів впливу. Найбільша кількість правопорушень страховиками здійснювалася за позиціями «дотримання фінансових нормативів» — 451 правопорушення, та «додержання правил надання фінансових послуг» — 351 правопорушення [8], що становлять загрозу безпеці страхувальників на страховому ринку, а особливо фізичних осіб як найуразливішу категорію споживачів страхових послуг.

Менша обізнаність споживача зі своїми правами та можливостями на практиці виявляється у врахуванні презумпції вини страхових компаній, тобто сумніви, що виникли у ході судового розгляду страхової компанії з фізичною особою майже завжди трактуються на користь страхувальника. Це є суттєвим фактором захисту та зміцнення позиції споживача на ринку. Негативним аспектом цього процесу є зростання витрат страховиків, а як наслідок — підвищення страхових тарифів [9, с. 71].

Надмірний захист споживача на страховому ринку може спричинити перекіс сил та порушення рівноваги. Коливання захисту «страхувальник-страховик» створює відповідний дисбаланс на ринку, що не сприяє його ефективності, а навіть деформує. Переважання захисту однієї зі сторін, навіть слабшої, створює підвалини до зростання рівня претензій та сприяє моральному ризикові [2, с. 159].

Вирішення більшості згаданих проблем загалом знаходиться поза можливостями самих страхувальників, щоправда, низку причин можна мінімізувати або ліквідувати. Прикладом цього може слугувати підготовка споживача до укладення страхового договору. Як зазначили Й. Куфель та Х. Мрук, досить часто в літературі підкреслюється інтелектуальна слабкість чи обмеженість страхувальника, але подолати цю слабкість просто: шляхом відповідного навчання, аналізу інформаційних даних, ефекти яких повинні проявитися у близькій перспективі [3, с. 20]. Страхувальнику варто з усією серйозністю підійти до купівлі страхового продукту, адже купівля страхового продукту — це не лотерея чи виграш джек-поту. Страхувальники повинні бути свідомі свого вибору: що обирають і з якою метою, оскільки врешті самі остаточно приймають рішення щодо того, яким буде їх шлях як споживача.

Зростання добре поінформованих та свідомих споживачів лише сприятиме ефективності страхування. Саме тому органам державної влади доцільно сприяти підвищенню рівня інформованості споживачів. Це може бути фінансування здійснення досліджень, інформаційні компанії. Як зазначає О. Барановський, «на фоні зростання вітчизняного страхового ринку особливо гостро відчувається нестача вичерпних відомостей про нього. Однак, чим раніше буде подоланий цей недолік, тим скоріше всі учасники ринку отримають можливість приймати стратегічні рішення, покладаючись не лише на інтуїцію, але й на достеменне знання галузі» [10, с. 52].

Поле захисту та формування безпеки на страховому ринку, безперечно, повинно знаходитися під гарантіями держави і охоплювати забезпечення страхувальника доступною, транспарентною, повною і зрозумілою інформацією, гарантування асиметричного розкладу прав із користями для страхувальника, а також формування інституційної охорони споживачів на страховому ринку. Страхувальник повинен бути активними учасником цього процесу, а не пасивною стороною з відведеною роллю потерпілого. Обізнаність та свідомість є тими силами страхувальника, що гарантують підвищений рівень безпеки та формують його як рівноправну сторону у діалозі на страховому ринку.

Причину більшості проблем у суспільстві можна пояснити відсутністю етики чи дефіциту моралі. Саме дефіцит моралі підштовхує страховиків до неетичних дій на ринку: ошукування, порушення прав страхувальників, невиконання взятих на се-

бе зобов'язань. Встановлення рівноваги за даних умов можливе насамперед у правових рамках. Право стає тим інструментом, який встановлює правила гри і визначає ефективність дій на ринку. Споживач, як і страховик, становлять певний замкнутий цикл страхових відносин. Взаємозалежність та неможливість існування осібно створює підвалини до їх гармонійного функціонування.

Література

1 *Łańcucki J.* Instytucjonalne formy ochrony konsumenta w sferze ubezpieczeń gospodarczych // Prawo Asekuracyjne. — 1995. — nr 1. — s. 3—8.

2 *Piątek S.* Administracyjno-prawna ochrona konsumenta. — Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, 1981. — 173 s.

3 *Kufel J., Mruk H.,* Ochrona konsumenta usługi ubezpieczeniowej // Prawo Asekuracyjne. — 1996. — nr 3. — s. 17—29.

4 *Nowak P.* Ochrona konsumenta w warunkach asymetrii informacji // Prace z zakresu ekonomii / red. Z. Dach, Zeszyty Naukowe nr 594. — Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, 2003. — s. 91—100.

5 *Szpringer W.,* Ochrona konkurencji i konsumenta na rynku bankowym UE // Przekształcenie systemowe w okresie transformacji / red. W. Springer, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej. — t. LXXVII, Szkoła Główna Handlowa. — Warszawa, 1999. — 296 s.

6 *Monkiewicz J.* Społeczne znaczenie nadzoru nad rynkiem ubezpieczeń // Społeczne aspekty ubezpieczenia / red. T. Szumlicz, SGH. — Warszawa, 2005. — s.76-84.

7 *Orlicki M.,* Konsumenckie prawo ubezpieczeniowe // Europejskie prawo konsumenckie a prawo polskie / red. E. Nowicka i P. Cybula, Zamykacze, Kraków, 2005. — s. 417—425.

8 Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. Сайт в мережі Інтернет. — www.dfp.gov.ua

9 *Черкаський І.Б.* Вплив страхового маркетингу на досягнення комерційних цілей страхування // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — № 9 (76). — С. 69—73.

10 *Барановський О.* Страховий ринок України — 2006 // Альманах фінансових послуг. Інформаційно-аналітичний довідник. — 2007. — С. 48-52.

Стаття надійшла до редакції 15.06.2008 р.

УДК 368.1

В. М. Фурман,
д-р екон. наук,
Генеральний директор АСК «Вексель», м. Київ

СТРАХУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМОК РОБОТИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Рассматриваются основные направления работы страховой компании на рынке страхования физических лиц. Предложены мероприятия по разработке и реализации страховщиками стратегии по работе с физическими лицами.

Basic work assignments an insurance company are examined at the market insurances of physical persons. Measures are offered on development and realization of strategy insurers on work with physical persons.

Ключові слова: *страхові послуги населенню, ексклюзивні страхові послуги, особисті види страхування, страхування майна та відповідальності*

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин роль страхування суттєво підвищується та набуває все більше значення, так як, з одного боку, це система національного захисту економіки, що полягає в захисті кожного її суб'єкта, а з іншого — значний внутрішній інвестиційний ресурс.

Одним із пріоритетних напрямків діяльності вітчизняних страховиків є надання страхових послуг населенню про що свідчать темпи росту ринку страхування фізичних осіб, які значно випереджають ріст ринку страхування загалом. Зокрема ринок страхування фізичних осіб у 2005 р. зріс на 54 %, у 2006 р. зріс на 82,3 %, у 2007 р. зріс більше ніж на 65 %, в той час як, ринок страхування загалом мав наступні показники росту: у 2005 р. зменшення на 34 %, у 2006р. зріс на 7,6 %, у 2007 р. зріс більш ніж на 30 %.[1]

В майбутньому кількість населення України, що користується послугами зі страхування буде тільки збільшуватись, а отже і тенденції росту збережуться. Це зумовлено зростанням доходів населення, поліпшенням кредитних програм та розвитком економіки загалом. Однак необхідно зауважити, що темпи зростання зменшаться, оскільки основним споживачем послуг страхування є громадяни, що користуються послугами банківського сектору. Останній, на разі, демонструє підвищення вимог для отримання кредитів населенням.

У розвинутих країнах світу страхування громадян пов'язують з такими важливими критеріями, як соціальна стабільність суспільства, соціальна згода, гарантія високого рівня життя, за-

[1] За даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України.

© В. М. Фурман, 2008

безпечення ефективного інвестиційного процесу в економіці країни і т. д.

Дослідженням страхових послуг для фізичних осіб в частині особистого та майнового страхування, страхування відповідальності в наш час займалось достатньо науковців. Серед них такі відомі дослідники страхової справи як С. Осадець, Я. Шумелда, Т. Федорова, Т. Ротова, Ю. Сплетухов та інші. Але необхідно зазначити, що їх вивчення цієї теми страхування найчастіше відбувалось в контексті дослідження страхової галузі та страхових послуг в цілому без акцентування уваги на страховому обслуговуванні фізичних осіб. Саме тому майже неможливо знайти окрему наукову роботу з питань комплексного дослідження надання страхових послуг для населення. І це при тому, що ринок страхування фізичних вже є пріоритетним в роботі страховиків. А у найближчі роки страхові компанії будуть вимушені шукати канали розповсюдження страхових послуг для населення відмінні від банківського сектору, адже конкуренція і „розробка» цього каналу продаж є дуже значною.

Проведені нами розрахунки по перспективам розвитку страхового ринку в Україні в найближчі 5 років на базі таких показників як ВВП, ріст реальний та номінальний ВВП, інфляція, страхові платежі, частка страхового ринку в ВВП тощо засвідчує, що протягом цього періоду ринок буде постійно зростати (правда не такими темпами, як зараз) і в 2012 році страхові платежі можуть скласти більше 40 млрд грн. Більше 70 % надходжень у страхових платежах компаній будуть складати платежі від населення.

Отже ми бачимо, що надання страхових послуг населенню — це перспектива розвитку, це потенційно потужний та прибутковий сектор страхування, але для того, щоб компанія мала змогу ефективно працювати на цьому сегменті ринку та займати лідируючі позиції, необхідне розуміння, що без наявної ефективної стратегії зі страхування фізичних осіб, яка б враховувала всю специфіку цього сегменту страхового ринку, «тотальне» надання страхових послуг населенню неможливе оскільки:

1) практична робота компанії по страхуванню фізичних і юридичних осіб істотно відрізняється. Головна відмінність полягає в тому, що при роботі з юридичною особою роз'яснення умов страхування, узгодження конкретних параметрів договору (страхової суми, тарифів, ризиків і т. д.) відбувається при взаємодії керівництва компанії з керівництвом юридичної особи. Робота з фізичними особами вимагає високого професіоналізму, насампе-

ред, від рядових співробітників страхової компанії, що безпосередньо працюють з населенням;

2) робота компанії по страхуванню фізичних осіб вимагає наявність значної кількості, як стандартизованих так і «гнучких» страхових продуктів, які мають бути одночасно простими (зрозумілими) та відповідати запитам вимогам особи, що має бажання застрахуватись. При цьому необхідне розуміння, що працювати будуть лише ті продукти, що повністю задовольняють страхувальника, адже на цьому сегменті ринку у страхових компаній не залишається додаткових важелів щодо «обов'язковості» придбання страхувальником такого продукту;

3) робота компанії по страхуванню фізичних осіб вимагає значних капіталовкладень пов'язаних з рекламною політикою, навчанням персоналу, удосконаленням бізнес процесів компанії та автоматизації її діяльності, адже цей сегмент страхового ринку неодмінно збільшить всі затрати компанії пов'язані з обслуговуванням договорів страхування, що перетворить для непідготовленої копанії перспективний сектор страхового ринку на не рентабельний.

На жаль, багато страхових компаній в Україні хоче і працює з фізичними особами, однак реально надання страхових послуг населенню без залучення банківського сектору здійснюють одиниці. Якщо ми проаналізуємо західні страхові компанії, які в більшості орієнтовані як раз на надання послуг населенню, то побачимо, що такі компанії мають витрати на обслуговування договорів страхування до 10 %, у той час як вітчизняні компанії перевищують цей показник у середньому в тричі. Це свідчить про низький технологічний процес, а отже і про досить сумнівну можливість охоплення страховими послугами населення та надання їх на якісному рівні.

Тому першим етапом стане впровадження ексклюзивних страхових продуктів, що будуть мати попит лише в певних верствах населення, що в свою чергу дасть змогу зробити ці послуги високої якості, вдосконалити технологічний процес обслуговування договору страхування. Крім цього така стратегія дасть змогу зробити рекламну підтримку більш ефективною, «точечною» та підвищити цікавість інших верств населення до послуг компанії.

Другий етап — охоплення страховими послугами всього населення (незалежно від каналів продаж, доходів громадян) можливий лише після реалізації сформованої політики зі страхування фізичних осіб.

Послуги по страхуванню фізичних осіб можна розділити на наступні види:

- страхування життя, здоров'я і працездатності, пенсійне страхування, страхування від нещасних випадків, в тому числі обов'язкове;
- страхування майна;
- страхування відповідальності.

Розглянемо більш детально запропоновані види страхування.

1. Страхування життя, здоров'я і працездатності

Страхування життя і здоров'я фізичних осіб найбільш поширено в усьому світі. Компанії, які займаються страхуванням життя, забезпечують внутрішні довгострокові інвестиції в розмірі до 5—7 % ВВП розвинутих країн. У Франції, наприклад, із загальних інвестицій страховиків у розмірі 701 млрд євро 87 % припадає на страховиків по страхуванню життя. Взагалі, в країнах з розвинутою економікою і високим рівнем життя обсяг операцій з страхування життя перевищує обсяг операцій з загального (ризикового) страхування[1].

До цього виду страхування відносяться, насамперед, саме страхування життя, пенсійні програми страхування, страхування від нещасних випадків, медичне страхування. На Заході неможливо уявити людини, яка б не мала, принаймні, цих полісів. Конкретними об'єктами (предметами) страхування життя є життя і здоров'я людини, а також деякі події в її житті — повноліття, вступ у шлюб, народження дитини і т. п., страховими ризиками — смерть людини (так звана натуральна і від нещасного випадку), дожиття застрахованої особи до закінчення дії договору страхування або віку, визначеного договором.

Страхування життя тільки починає розвиватись в Україні та має значні перспективи розвитку. Розвиток послуг по страхуванню життя стримує, не лише відсутність у населення коштів, а й досить «не лояльне» законодавство, що заважає повноцінно розкрити потенціал та ефективність механізму накопичувальних видів страхування та пенсійного страхування.

Однак і на сьогодні використання механізмів накопичувального страхування має істотні переваги в порівнянні з недержавними

[1] *Шумелда Я.* Страхування: Навч. посібник. — Тернопіль.: Джура, 2004. С. 123—145.

пенсійними фондами. Так, якщо людина, що застрахувала своє життя, не доживає до визначеного договором страхування віку чи події, то його спадкоємці одержують страхову суму, що значно перевищує розмір сплачених страхувальником страхових внесків і нарахованого на них інвестиційного доходу, особливо на початку дії договору страхування. У випадку смерті людини, що платить внески в недержавний пенсійний фонд, спадкоємці одержують тільки суму сплачених внесків з нарахованим на них інвестиційним доходом. Крім того, страховики по договорах страхування життя створюють окремі страхові резервні фонди, у той час як пенсійні фонди, найчастіше, направляють на виплати пенсіонерам кошти, отримані від наступних вкладників.

Підприємства, які проводять таке страхування за рахунок власних коштів, виграють. Це, перш за все, проведення ефективної кадрової політики і закріплення провідних працівників на підприємстві, формування соціального пакету робітникам, підвищення іміджу керівництва, можливість використання сплачених страхових платежів для інвестування виробництва тощо.

Для прикладу можна привести пенсійну програма ЗАТ «СК «Вексель-Життя» «Золоті роки», яка створена з метою впровадження системи додаткового пенсійного забезпечення працівників підприємств при досягненні ними пенсійного віку.

Страхові внески, згідно програми, можуть здійснюватися як за рахунок коштів підприємства, так і за рахунок коштів працівників, а також обома сторонами у визначених частках.

Основні страхові ризики згідно даної програми — дожиття Застрахованої особи до закінчення дії Договору страхування або ж смерть Застрахованої особи в період дії Договору страхування. Додатковими страховими ризиками (можуть включатися за бажанням Страхувальника) є смерть внаслідок нещасного випадку Застрахованої особи в період дії Договору страхування або ж інвалідність, тимчасове захворювання внаслідок нещасного випадку тощо. Величина пенсійних чи одноразових виплат при досягненні застрахованим терміну дії договору страхування в залежності від віку страхувальника наведено в табл. 1.

Досить великий потенціал для розвитку в Україні має добровільне медичне страхування та страхування від нещасних випадків.

Програми страхування медичних витрат передбачають організацію медичної допомоги при захворюванні працівника й оплату наданих медичних послуг.

Залучення, навчання, а головне, утримання кваліфікованих працівників є першочерговим завданням для кожного керівника. Адже сьогодні від праці однієї людини може залежати як активний розвиток цілого бізнесу, так і його зупинка. Останнє відбувається в разі неможливості або незацікавленості працівника у якнайкращому виконанні своїх обов'язків, і як результат — плинності кадрів на підприємстві. Як запобігти такій ситуації?!

Таблиця 1

ВЕЛИЧИНА ПЕНСІЙНИХ ЧИ ОДНОРАЗОВИХ ВИПЛАТ НА ОДНОГО ПРАЦІВНИКА, ЗАСТРАХОВАНОГО ДО 60 РОКІВ ПРИ ЩОМІСЯЧНОМУ ВНЕСКУ 200 грн

Вік, років	Сума сплачених коштів, грн	Виплата по досягненню пенсійного віку, грн			
		Одноразова виплата		Щомісячна довічна пенсія	
		Чоловіки	жінки	чоловіки	жінки
30	72 000	115 780	121 128	757	686
35	60 000	87 095	90 304	570	511
40	48 000	63 038	64 811	412	367
45	36 000	42 852	43 728	280	248
50	24 000	25 920	26 293	170	149

Досить великий потенціал для розвитку в Україні має добровільне медичне страхування та страхування від нещасних випадків.

Програми страхування медичних витрат передбачають організацію медичної допомоги при захворюванні працівника й оплату наданих медичних послуг.

Залучення, навчання, а головне, утримання кваліфікованих працівників є першочерговим завданням для кожного керівника. Адже сьогодні від праці однієї людини може залежати як активний розвиток цілого бізнесу, так і його зупинка. Останнє відбувається в разі неможливості або незацікавленості працівника у як-

найкращому виконанні своїх обов'язків, і як результат — плинності кадрів на підприємстві. Як запобігти такій ситуації?!

Медичне страхування та страхування від нещасного випадку здатне забезпечити вирішення проблем плинності кадрів, одночасно задовольнивши інтереси підприємства та працівників і, що не менш важливо, заощадивши гроші.

Це дієвий важіль у сфері менеджменту персоналу, а саме:

- посилення гарного іміджу керівника, що піклується про здоров'я працівників;
- зміцнення сприятливої соціальної атмосфери у колективі;
- досягнення гарантовано високого рівня соціальної захищеності працівників у сфері охорони здоров'я за рахунок страхування.

Як результат: утримання найбільш цінних співробітників; забезпечення безперервності виробничого процесу; гарантія якісного медичного обслуговування співробітників підприємства на всій території України 24 години на добу 7 днів на тиждень; скорочення кількості днів непрацездатності працівників підприємства через хворобу не менш як на третину; оптимізації витрат на медичне обслуговування працівників.

Для впровадження як на підприємствах так і серед фізичних осіб, наприклад АСТ «Вексель», пропонує клієнтам такі основні програми:

- ♦ поліклінічна допомога повна та консультативно-діагностична;
- ♦ невідкладна та планова стаціонарна допомога;
- ♦ невідкладна медична допомога;
- ♦ медикаментозне забезпечення у період лікування тощо.

Разом з тим, існує низка проблем, які заважають успішному впровадженню в Україні добровільного медичного страхування. А саме:

1) відсутність податкових пільг підприємствам щодо медичного страхування своїх працівників або ж можливості фізичних осіб виключати з його оподатковуваного доходу кошти на дане страхування;

2) неможливість віднесення підприємствами на валові витрати платежів по добровільному особистому та медичному страхуванню, які вони направляють на страхування працівників. За умови сплати підприємством за рахунок чистого прибутку таких платежів, то у вже у працівників будуть виникати проблеми з податковою, якщо вони не покажуть їх як свої додаткові доходи і не

сплатять прибутковий податок. Оподаткуванню в цьому випадку буде підлягати і страхове відшкодування;

3) відсутність достатнього контролю над ціноутворенням у медичних установах та якісного обслуговування застрахованих.

Зрозуміло, враховуючи велику збитковість цього виду страхування, страхові тарифи є досить високими. Цей вид страхування на сьогодні не одержав досить широкого поширення на ринку. Разом з тим, як свідчать дослідження наших фахівців, все більше і більше людей бажають застрахуватись по даному виду страхування.

Досить важливим питанням медичного страхування в Україні є реформування відповідної законодавчої бази. Прийняття, на нашу думку, Закону України „Про обов'язкове медичне страхування» повинно передбачати створення багаторівневої структури фінансування медичної сфери, включаючи кошти бюджетної сфери (гарантована державою безкоштовна програма), кошти страхових компаній (страхова програма) і кошти територіальних громад (громадська програма). Головна задача даного законопроекту — забезпечити створення багаторівневої збалансованої системи фінансування медицини із залученням недержавних коштів і ринкових механізмів.

З метою проведення підприємствами ефективної соціальної політики по відношенню до своїх працівників доцільним є також внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» у частині можливості віднесення ними на валові витрати платежів по добровільному особистому та медичному страхуванню, які вони направляють на страхування персоналу; зменшення оподаткованого доходу громадян на суму коштів, які вони особисто направляють на страхування власного майна, відповідальності та здоров'я.

2. Страхування майна

Боротьба за клієнтів, особливо фізичних осіб, привела сьогодні провідні страхові компанії до необхідності надання фізичним особам комплексних програми по страхуванню їхнього майна і транспортних засобів на досить привабливих умовах.

Страхові компанії вже пройшли еволюцію від створення умов страхування, які вигідні компанії до умов страхування, які є вигід-

ними клієнтам. Сьогодні компанії починають новий етап: заміни боротьби страхових тарифів (відмови від пропонування клієнту страхових тарифів нижчих ніж у конкурентів) на боротьбу якості та швидкості врегулювання страхових випадків та виплати відшкодування (боротьба якості страхових продуктів).

При цьому такий етап є логічним, адже запропонувавши умови страхування, що бажає клієнт, компанія не може дозволити залишити вартість на попередньому рівні. Крім того, такі умови страхування вимагають більш якісного та швидкого врегулювання страхових випадків, вірогідність виникнення яких зростає, оскільки продукт стає більш орієнтованим на клієнта.

Умови страхування пройшли еволюцію, внаслідок якої більшість договорів не мають франшиз, скоротився перелік виключень із страхових випадків, розширене страхове покриття, яке в деяких випадках діє навіть при грубому порушенні правил дорожнього руху, впроваджена дуже широка система знижок залежно від кількісних та якісних показників, надається безкоштовна юридична допомога, послуги технічного ассистансу.

Натомість більш обмежені умови страхування набули статусу спеціальних економних страхових продуктів з вигідною ціною.

Страхові продукти по страхуванню нерухомого майна еволюціонували в так звані «експрес продукти страхування майна». оскільки клієнт у більшості випадків не має точної інформації про вартість нерухомості, майна, що знаходиться в середині нерухомості. Так, АСТ «Вексель» пропонує своїм клієнтам цілий набір експрес програм, наприклад «Вексель-Житло експрес» на загальну страхову суму по нерухомості від — 50 тис. грн до 1 000 тис. грн без огляду об'єкта страхування. Необхідно зазначити, що такі програми потребують якісного врегулювання, оскільки при пожежі чи крадіжки, дуже важко установити, яке саме майно було знищено чи викрадено. Тому застосування такого механізму страхування сьогодні застосовується для перевірених і надійних клієнтів. В інших випадках необхідно робити перелік і перевіряти наявність зазначеного в ньому майна, що значно ускладнює процес страхування, вимагає великих витрат часу і додаткового персоналу.

З метою обслуговування пріоритетних клієнтів АСТ «Вексель» розроблено програму «Вексель-Житло еліт», яка забезпечує організацію та сплату:

— послуг цілодобової диспетчерської служби на випадок аварії водопровідної, газової чи електромережі;

— екстреного виклику сантехніка, електрика, газовика, слюсаря (ремонт дверних замків), майстра по скляних роботах.

2.1. Страхування наземного транспорту

Видом страхування, який користується в населення найбільшим попитом на сьогодні є автомобільне страхування. При цьому виді для страховика найважливіше запропонувати клієнту найкращі страхові програми і умови страхування. Для прикладу, розглянемо відповідні програми АСТ «Вексель», оскільки вони враховують найкращі досягнення на ринку в цій сфері.

Програми в АСТ «Вексель» здатні задовольнити будь-які побажання і бути максимально вигідними саме для клієнта. Фізична особа може обрати страхування за варіантом повного КАСКО або страхування «за першим випадком» чи страхування «по вихідних днях» тощо. Основні програми цієї компанії наведені в табл. 2.

Таблиця 2

БАЗОВА ПРОГРАМА
АВТОМОБІЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ АСТ «ВЕКСЕЛЬ»

1. Страхові ризики	Повне КАСКО
2. Франшиза:	
по частковим пошкодженням	0,5 %
по повній загибелі або незаконному заволодінні	7 %
3. Амортизаційний знос	Не враховується для ТЗ віком до 2-х років
4. Ексклюзивні умови (виплачується відшкодування):	
при грубому порушенні ПДР (франшиза 10 %)	ТАК
без франшизи при збитку до 5%	ТАК
без довідки ДАІ (МНС, пожежної безпеки) при збитку до 5 %	ТАК

Закінчення табл. 2

5. Застраховані особи	Всі, які зазначені в свідоцтві про реєстрацію ТЗ
6. Додатковий сервіс:	
цілодобова інформаційна підтримка	ТАК
виїзд аварійного комісара на місце пригоди	ТАК
оплата необхідних та підтверджених разових витрат на евакуацію ТЗ до місця його зберігання на відстань не більше 50 км	ТАК
7. Сплата страхової премії	Розстрочка на перші 3 місяці
8. Переваги	Відсутність обмежень по зберіганню автомобіля
	Виплата страхового відшкодування протягом 3 (трьох) днів з моменту оформлення страхового акту
ТАРИФ	**6,0 %**

Програма страхування може бути доповнена наступними послугами
дрібний ремонт автомобіля на дорозі в межах міста проживання Страхувальника
дрібний ремонт автомобіля на дорозі на території України (лише з метою усунення відмови в роботі окремих агрегатів, систем та вузлів ТЗ, що перешкоджають його руху, та яка виникла внаслідок ризиків, зазначених в договорі страхування)
евакуація автомобіля по території України
організація та сплата проживання водія та пасажирів в готелі біля СТО, де ремонтується автомобіль, протягом 2-х днів (ліміт витрат)
сплата Страховиком вартості автобусних та/або залізничних квитків, що були придбані після настання страхового випадку з метою продовження подорожі або повернення додому (ліміт витрат)
оренда автомобіля для продовження подорожі або повернення додому

Асортимент програм страхування від «Економ» до «Еліт» дозволяє задовольнити вимоги навіть самих вибагливих клієнтів запропонувавши страхове покриття за адекватну вартість страхування, яка може становити від 2,8 % до 8,2 %

Такі умови страхування приваблюють забезпечених клієнтів, а також дозволяють залучати звичайних клієнтів до більш широкого кола послуг.

3. Страхування відповідальності

Дане страхування забезпечує відшкодування фінансових збитків Страхувальника, спричинених претензіями (судовими позовами, скаргами в наглядові державні органи) з боку третіх осіб, стосовно майнового збитку (знищення або пошкодження майна) та/або шкоди життю/здоров'ю (смерть, тілесні ушкодження, інвалідність, тимчасова непрацездатність) завданих цим третім особам діяльністю Страхувальника.

Об'єкт страхування є майновий інтерес Страхувальника, пов'язаний з його обов'язком в порядку, визначеному цивільним законодавством, відшкодувати шкоду, завдану третім особам, що виявляється:

- у смерті або завданні шкоди здоров'ю (тілесні ушкодження);
- у пошкодженні або знищенні майна (майновий збиток).

Дане страхування зокрема поширюється на наступні основні варіанти цивільної відповідальності:

— обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів перед третіми особами (ОСЦВВТЗТО);

— цивільна відповідальність суб'єкта підприємницької діяльності зокрема за збитки, завдані третім особам пожежею, вибухом, аварійним витоком рідин чи іншими несподіваними подіями, що відбулись в процесі ведення ним господарської діяльності;

— цивільна відповідальність роботодавця перед працівниками підприємства зокрема за шкоду завдану їх життю, здоров'ю та майну в процесі виконання службових обов'язків;

— цивільна відповідальність товаровиробника зокрема за збитки завдані неякісною або дефектною продукцією майну, життю та здоров'ю її споживачів;

— цивільна відповідальність орендаря тощо.

Головним видом страхування відповідальності в усьому світі є обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів. При цьому, розвиток цього виду страхування обумовлюється не стільки його обов'язковістю, скільки усвідомленням власниками транспортних засобів його необхідності й ефективності. Про що свідчать показники придбаних страхових послуг з цього виду страхування. Так в 2005 р. сума страхових премій склала 431 446,9 тис. грн, в 2006 р. — 456 835,5 тис. грн, а в 2007 році — 824 310,4 тис грн. При цьому в 2007 році премії збільшились на 80,4 %. Такий ріст збережеться і в наступному році, що зумовлено введенням перевірки за обов'язковою наявністю таких договорів, але далі — ріст буде повільніший.

Разом з тим, ефективне впровадження даного виду страхування не можливе без вирішення питань, пов'язаних з оперативним врегулюванням збитків як з боку органів ДАЇ, так і з боку страховиків. Вже сьогодні можна засвідчити наявність суттєвих проблем зі швидкістю та якістю оформлення ДТП. Клієнтам страхових компаній доводиться очікувати на прибуття співробітників ДАІ протягом 2—4 годин, а потім протягом кількох тижнів очікувати на оформлення усієї документації по ДТП.

Слід враховувати те, що офіційна статистика не включає значної кількості «дрібних» та «середніх» ДТП, які врегульовуються автовласниками за обопільною згодою. Після вступу закону про ОСЦВВТЗ та придбання переважною більшістю автовласників полісів страхування кількість ДТП врегульованих без участі ДАІ значно скоротиться, виходячи з вимог чинного законодавства щодо оформлення ДТП. Відтак строки прибуття представників ДАІ на місце ДТП та терміни оформлення ними документів відчутно збільшаться.

З метою уникнення проблем моментів з впровадженням ОСЦВВТЗ учасниками страхового ринку, МТСБУ разом із органами ДАІ МВС та Мінтрансу України необхідно розробити ефективну систему взаємодії в процесі врегулювання ДТП.

На нашу думку, наявний в Україні рівень страхової та громадянської культури поки що не дозволяє покласти повноваження з кваліфікації ДТП та розв'язання спірних питань на самих автовласників. Одним із найбільш перспективних шляхів вирішення даної проблеми, на нашу думку, є створення незалежної служби – «центру аварійних комісарів», що матиме повноваження з екстреного обслуговування автовласників при дрібних та середніх ДТП у яких не було завдано шкоди життю та здоров'ю громадян. Зокрема на центр аварійних комісарів має бути покладено

обов'язок з оформлення документації, що буде офіційно визнаватись страховими компаніями та державними органами. В межах своїх повноважень служба незалежних комісарів повинна мати право на встановлення причинно-наслідкового зв'язку при настанні ДТП, попереднього визначення розміру збитків, визначення необхідності виклику ДАІ на місце ДТП та ведення інформаційної бази ДТП.

Важливим напрямком розвитку ринку страхових послуг для населення в Україні є формування їхньої страхової культури. На превеликий жаль, фізичні особи не знають і не мають достатньої інформації про ринок, про страховиків, про страхові продукти і т. д.

Тому, потрібно розробити заходи щодо підвищення страхової культури та довіри населення до страхових компаній, створення позитивного іміджу страхового ринку серед страхувальників. Це один із самих стратегічних напрямків роботи всіх учасників страхового ринку. Ми повинні вимагати від держави не примусового відбирання коштів у споживачів на користь страховиків, а здійснення науково-обгрунтованих заходів по розвитку ринку добровільного та обов'язкового страхування в його реальній, а не податково заощаджувальній формі. Страхувальники повинні самостійно приймати рішення з питань страхування і бачити від цього вигоду.

Для підвищення іміджу страхового ринку вважаємо за необхідне здійснити ряд заходів, що дозволять більш динамічно розвиватися ринку страхування населення, а саме:

1. Проведення повноцінних соціально-психологічних досліджень серед груп різних цільових аудиторій (опитування, анкетування).

2. Підготовка і випуск інформаційних матеріалів, тематичних передач у ЗМІ, присвячених страхуванню.

3. Ведення просвітительської і роз'яснювальної роботи серед населення, спрямованої на надання більш повної й об'єктивної інформації про ринок страхових послуг і страхових продуктів. Роз'яснення принципових відмінностей нової страхової системи від старої. Спеціальні просвітительські заходи (розробка освітньої програми для школярів, присвяченої страхуванню, проведення тематичних конкурсів і т. д.).

4. Формування позитивного відношення представників ЗМІ до програм і проектів Ліги, здійснюваним у рамках заходів щодо підвищення страхової культури населення.

5. Залучення уваги законодавчої і виконавчої влади, за допомогою активізації суспільної думки до проблем ринку страхових послуг. Установлення контактів із зацікавленими представниками владних структур тощо.

І на закінчення хотілось би зазначити, що відсутність в Україні платоспроможного попиту широких верств населення на страхові послуги стимулює активність страхових компаній по залученню забезпечених клієнтів або до пошуку нових, не зв'язаних безпосередньо зі страхуванням способів реалізації страхових продуктів. Актуальними стають спільні акції страхових компаній і банків. Наприклад, клієнту, який купив страховий поліс по добровільних видах страхування, надається міжнародна пластикова картка без оплати за перший рік обслуговування. Або ж пріоритетним клієнтам банку надається дисконтна картка страхової компанії, яка дає право її власнику на 15 % знижку.

Широке поширення в майбутньому повинні одержати «безкоштовні» страховки (наприклад, страховки товарів, які продаються або страховки, запропоновані клієнту при одержанні визначених послуг): страхування власників пластикових карток і вкладників банків, страхування від нещасного випадку, клієнтів стоматологічних та інших поліклінік, страхування пасажирів таксі, страхування різних товарів і т. п. Проблема полягає в тому, що такі страховки повинні збільшувати вартість товарів та послуг, чи зменшувати прибуток їхнього продавця. У той же час клієнт повинен просто одержувати страховий поліс, не оплачуючи ніяких додаткових рахунків.

Ринок страхування населення в Україні в цілому є з одного боку досить перспективним та прибутковим, а з іншого — трудомістким та складним, що вимагає від страхової компанії високого професіоналізму. Динамізм його розвитку залежатиме, по-перше, від створення сприятливих умов страхування як на законодавчому рівні так і на рівні страхових компаній. По-друге — від довіри громадян до страхової галузі в цілому та до особистого страхування, зокрема. І, по-третє, рівень підготовки самих страховиків до якісного надання послуг по страхуванню життя, здоров'я та від нещасних випадків буде суттєво впливати на темпи розвитку ринку страхових послуг населенню.

Стаття надійшла до редакції 16.06.2008 р.

УДК 336.71

О. О. Чуб,
канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПІДВИЩЕННЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Исследовано необходимость использования политики траспарентности в банковском деле. Определено два уровня исследования банковской траспарентности и описано особенности проявления прозрачности на каждом из уровней. Проанализировано позитивные и негативные стороны повышения уровня траспарентности банковского дела.

The necessity of implementation transparent policy is researched. Two levels of bank transparency are clarified and peculiarities of each level are described. Positive and negative sides of transparency are analyzed.

Ключові слова: *Транспарентність банківської діяльності, грошово-кредитна політика центральних банків, рівень розкриття інформації, скелетон транспарентності банківництва.*

Глобалізація економіки в цілому та фінансової сфери зокрема вимагає використання нових методів та підходів до діяльності центральних та комерційних банків у світі. Протягом останнього десятиліття центральні банки проводять все більш відкриту для суспільства економічну та фінансову політику, зокрема у частині прийняття рішень та стратегії розвитку. Транспарентність стає важливим питанням реалізації як монетарної політики центральними банками, так і стратегії розвитку окремої банківської установи. Термін «транспарентність» (прозорість) походить від англ. «transparent» та латинського «trans» — прозорість, очевидність, зрозумілість, чіткість [1]. Вцілому рівень прозорості бізнесу визначається культурою його ведення у кожній країні, а оскільки економіка і банківська система ще дуже молоді, то ця культура знаходиться на стадії формування. Публічне розкриття інформації за власною ініціативою, мабуть, один з наступних кроків у розвитку системи. Стимулом можуть служити і законодавчі вимоги, і здорова конкуренція, і формування громадської думки, та варто відзначити, що це непростий і тривалий процес.

Сучасна зміна фінансових умов вимагає прозорішої системи реалізації грошово-кредитної політики, зрозумілих правил та процедур для уникнення зайвої ринкової невизначеності і нестійкості, та мінімізації витрат антиінфляційної грошово-кредитної

© О. О. Чуб, 2008

політики. Прозорість грошово-кредитної політики повинна характеризуватися відсутністю таємниці, повнотою надання інформації, включаючи уточнення цілей політики, процедур та забезпечувати своєчасність звітності.

Рівень довіри стейкхолдерів до банківських установ у великій мірі залежить від наявності, доступності, своєчасності розкриття та зрозумілості об'єктивної інформації. Розкриття інформації банками виступає додатковим дисциплінуючим механізмом, підсилюючи ступінь нагляду та зміцнюючи надійність банківської системи. Офіційні органи нагляду зацікавлені у підвищенні публічної прозорості банківських установ та розкритті ними інформації про фінансовий стан перед суб'єктами ринку, які, в свою чергу, будуть стимулювати банкірів ефективніше управляти активами. Взаємодія пруденційного нагляду та ринкових механізмів стає вирішальним чинником забезпечення стабільності, як окремих банківських установ, так і банківської системи. Зважаючи на особливості прояву прозорості банківництва на різних рівнях банківської системи, на нашу думку, доречно розглядати транспарентність банківських установ на двох рівнях прояву (рис. 1).

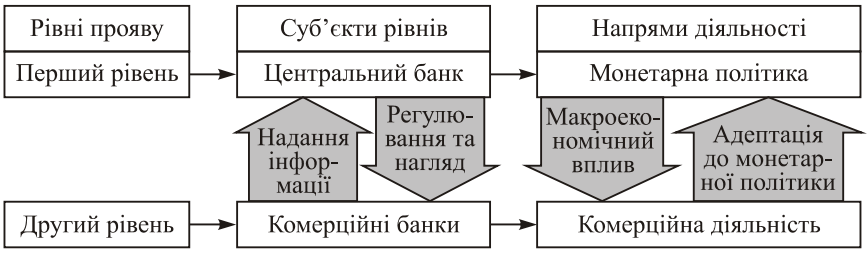


Рис. 1. Скелетон транспарентності банківництва

Спочатку розглянемо транспарентність на першому рівні прояву в напрямі реалізації монетарної політики держави. Тенденція зростання рівня транспарентності має всеохоплюючий характер, незважаючи на те, що переважна кількість центральних банків звернуло увагу на необхідність підвищення рівня транспарентності лише у 90-х роках [2].

Транспарентність стала однією з ключових особливостей грошово-кредитної політики на сучасному етапі розвитку глобальної економіки. Основною відмінністю між центральними банками сьогодення та попередніх історичних періодів є транспарентність. Останні роки кількість центральних банків спрямована

на підвищення прозорості цілей, процедур, моделей та даних зростає.

Доречно визначити причини необхідності забезпечення високого рівня прозорості центральних банків. По-перше, у період формування цін на основі товарно-грошових паритетів система цін була відносно стабільною та зрозумілою, а отже процедури центральних банків були прозорими [3]. На початку 70-х років (у період існування Бретон-Вудської системи) діяльність центральних банків у сфері валютного регулювання була передбачувана та прогнозована залежно від конкретних економічних умов, а тому не виникало необхідності розмежування цільових та операційних процедур. На сучасному етапі розвитку глобальної економічної системи грошові одиниці та ціни не прив'язані до певного стандарту чи еталону, який би замінив попередню валютну систему, і як наслідок цілі та принципи монетарної політики втратили прозорість. Така невизначеність негативно впливає на стійкість фінансових ринків та рівень витрат на боротьбу з інфляцією.

По-друге, прозора грошово-кредитна політика може підвищити прозорість фінансових ринків та їх стійкість. Мілтон Фрідман зазначав, що існує зв'язок між інформаційною революцією та дисциплінарною роллю фінансових ринків. Інформаційна революція, з одного боку, значно скоротила витрати на отримання інформації та дала можливість оперативніше та точніше реагувати на ринкову кон'юнктуру, у тому числі на зміни монетарної політики, а з іншого, підвищила чутливість фінансових ринків до інфляції [4].

Прозора грошово-кредитної політики має ряд переваг, а саме роз'яснення цілей політики, поліпшення функціонування фінансових ринків, укріплення авторитету центрального банку, зменшення можливостей політичного впливу на монетарну політику, сприяння поглибленню валютної політики. Останнім часом багато центральних банків визнають ці переваги та спрямовують зусилля на зростання рівня прозорості їх грошово-кредитної політики [5]. Дослідження, проведене на вибірці 94 банків, підтверджуючи вищевикладене, показало, що 74 % центральних банків розглядають прозорість як необхідний компонент грошово-кредитної політики, а 78 % публікують перспективний прогноз [6].

Відкритість громадськості стала необхідної практикою у досягненні мети грошово-кредитної політики центральних банків в умовах інфляційних економік, як у розвинених економіках, так і економіках, що розвиваються. Транспарентна політика централь-

них банків спрямована на створення умов, за яких асиметрична інформація, яка виникає між владними органами і іншими економічними агентами, максимально нівелювалася. Підвищення прозорості грошово-кредитної політики дозволить приватному сектору і економіці в цілому ухвалювати раціональні рішення. Центральний банк з метою підвищення прозорості може публікувати документи, у яких викладена власне грошово-кредитна політики, включаючи мету, числові дані, опис грошово-кредитної політики, рішень, а також аналіз і прогнози, що ведуть до таких рішень, протоколи засідань комітету з кредитно-грошової політики із результатами голосування, а також доповіді щодо інфляції і прогнозування очікуваних її темпів. Наприклад, Європейський центральний банк, Федеральна резервна система, Банк Англії, Центральний Банк Канади, Нової Зеландії, Швеції успішно керуються у роботі зазначеними принципами [7]. Тенденції свідчать, що центральні банки намагаються підвищити свій авторитет та репутацію, а також зміцнити довіру економічних суб'єктів до грошово-кредитної політики.

На другому рівні прояву транспарентність має певні особливості, порівняно із прозорістю на рівні центральних банків. Враховуючи динамічність фінансової сфери, зростання конкуренції і стрімкий розвиток технологічних інновацій банківські ризики схильні до швидкої зміни визначальних параметрів. Натомість користувачам фінансової інформації слід вимірювати ризики, які залишаються значними протягом тривалого часу і відображають чутливість банку до зміни ринкової кон'юнктури [8]. Також, на виконання умов, викладених у Базельській угоді про достатність капіталу і інших наглядових і регулятивних стандартах щодо капіталу банк повинен розкривати інформацію про коефіцієнти капіталу, розраховані з урахуванням ризиків. Аналіз та розкриття інформації банківською установою повинно проводитися за кожним ризиком окремо та включати як якісні (наприклад, стратегію менеджменту), так і кількісні (наприклад, стан капіталу) параметри у ретроспективному представленні для аналізу тенденцій.

Підвищення рівня довіри до банківської установи є особливо важливим чинником у інформаційних війнах, які періодично виникають між банками-конкурентами. Доступність повних і достовірних даних про фінансовий стан банку знижує його чутливість до негативної інформації, яка може поширюватися конкурентами, і як наслідок, в умовах відсутності інформації, може негативно вплинути на фінансовий стан банку. Зростання транспарентності фінансової установи дозволяє точніше оцінити фі-

нансовий стан банку, його сильні і слабкі сторони, підвищити рівень довіри до банківської установи, показати якість управління ризиками, що приймаються, знижує рівень недовіри учасників ринку при ухваленні рішень.

Наявність у кредиторів інформації про сильні і слабкі сторони банку дозволяє їм страхувати свої ризики шляхом зміни умов кредитних договорів, скорочення термінів погашення заборгованості і здійснення регулярного і глибокого аналізу фінансового стану банківської установи-позичальника [9]. Надання достовірній інформації потенційним кредиторам дозволяє банківській установі простіше та дешевше залучити фінансові ресурси для підтримки короткострокової ліквідності, яка є невід'ємним чинником його стабільності. Банкам доречно розкривати інформацію про загальні фінансові характеристики, структуру і адекватність капіталу, ліквідність банку, ризики (кредитний, ринковий, операційний, юридичний, ліквідності та ін.), а також про якість систем внутрішнього моніторингу та контролю, про суму резервів банку для відшкодування кредитових і інших потенційних втрат та про структуру власності та склад керівних органів. Оскільки кількісні показники не завжди можуть відобразити позитивні або негативні сторони у роботі банку, необхідно розкривати інформацію про внутрішні положення і процедури щодо затвердження витрат, методів оцінки адекватності капіталу, активів і зобов'язань, забезпечення по кредитах [10]. Таке розкриття повинне допомогти учасникам ринку оцінити якість управління активами, капіталом та ризиками банку.

Інформація про якісні та кількісні характеристики банківського капіталу дає змогу прогнозувати фінансовий стан банку, зокрема рівень ліквідності, платоспроможності, прибутковості та стійкість до фінансових криз. Прозорість банку щодо специфічних балансових та позабалансових ризиків, а також оцінка схильності до прийняття додаткових ризиків, забезпечують учасників ринку інформацією про майбутню стабільність банку за умов глобалізації фінансової сфери.

Базельським Комітетом з банківського нагляду рекомендовано розкриття внутрішніх положень бухгалтерського обліку, проте в Україні цей аспект не актуальний, оскільки діють жорсткіші і чіткіші бухгалтерські стандарти, встановлені нормативними актами Національного банку України, яких обов'язково дотримуються всі комерційні банки. Таким чином, відхилення, пов'язані з відмінностями методик бухгалтерського обліку усередині банків, майже неможливі, проте у разі використання особливих методик

бухгалтерського обліку, які можуть вплинути на загальну оцінку фінансового стану банку, необхідно їх публічно розкривати.

Проведені дослідження прозорості банківської інформації українських баків (до вибірки входили 30 найбільших банків, які контролюють 80 % активів банківської системи) показали, що у 2007 році середній рівень розкриття інформації банками складає 41 %, що на 1 % нижче ніж у 2006 році, та у два рази нижче за світовий показник. Згідно дослідженню S&P за 2006 року десяти найбільших іноземних банків ступінь їх прозорості складає 70—90 %, а середній показник — 79 %. Таким чином, середній рівень прозорості іноземних банків вище за аналогічний український показник на 38 %. Середній показник прозорості російського банківського сектора збільшився у 2007 році порівняно з минулим на 4 % і досяг 52 %. Краще всього банки розкрили свою фінансову і операційну інформацію, найгірше — інформацію про наглядові ради і менеджмент.

Найповніше банки розкривають фінансову і операційну інформацію, а найгірше — інформацію про структуру і процеси наглядових рад і управління. У середньому було розкрито 44,7 % максимально можливої інформації, результати розкриття інформації щодо власників і корпоративної структури були дещо гірше — 42,1 %, а інформація про структуру і процеси наглядових рад і управління розкрита лише на 26,2 %. Найбільш інформативним відкритим джерелом інформації були офіційні веб-сайти банків, які містили 39,3 % максимально можливої кількості інформації, що на 1,6 % гірше, ніж у 2006 році. Річні звіти банків були переважно елементами формування іміджу банків, ніж справжнім інструментом комунікації із зацікавленими сторонами, оскільки відображали лише 20,3 % інформації, що є найгіршим показником.

Порівняно із минулим роком позицію зберіг тільки Укрексімбанк, за рахунок державної власності й відсутності проблем з розкриттям корпоративної структури. Друге місце обійняв «Райффайзен банк Аваль» (у 2006 році — 26 місце), третє і четверте місця розділили Кредобанк і «Віейбі Банк», які відстають від лідерів прозорості приблизно на 8 %. Лідери минулого року — Тас-комерцбанк і «Хрещатик» істотно знизили свої показники, зайнявши відповідно 16 і 27 місця, через зміну власників, що спричинило зниження траспарентності.

Основним стимулом для розкриття інформації банками є вихід на міжнародні ринки капіталу, бажання залучити інвесторів та нарощування частки роздрібних кредитів. Чим прозоріший банк

для інвесторів, тим нижче у нього ставка за зовнішніми позиками, зокрема, для найпрозорішого Укрексімбанку процентна ставка становить Libor + 0,85 %, а для «Родовід Банку» — вже Libor + 3,1 % [11].

Органи нагляду повинні дотримуватися концепції заохочення розкриття будь-якої інформації про роботу банка, яка дозволяє учасникам ринку повно й адекватно оцінити його становище. У рамках виконання стратегії підвищення прозорості українських банків Національний банк України оприлюднив списки власників 174 банків [12]. Чотирнадцять банків не надали інформацію про власників до НБУ, значна кількість банків зазначила серед власників офшорні компанії, оскільки повне розкриття інформації про структуру власності може негативно, на думку експертів, вплинути на діяльність банків та спричинити відтік депозитів [12].

Розкриття інформації про роботу банку може відбуватися через пресу, телебачення, комп'ютерні системи Банк-Клієнт, електронну пошту Національного банку України, а також через розповсюдження прес-релізів й Інтернет. Перевагою Інтернету є можливість постійного оновлення і доповнення інформації, недоліком — поки що низький рівень проникнення, пов'язаний з недостатнім розповсюдженням мережі Інтернет в Україні. Перевагою прес-релізів є можливість адресної доставки інформації безпосередньо вкладникам, кредиторам і іншим учасникам ринку. Преса і телебачення дозволяє охопити найбільш широку цільову аудиторію, проте висока вартість розміщення інформації не дозволяє довести всю інформацію у потрібному обсязі. В Україні найбільш доступним і зручним способом ознайомлення вкладників є наявність інформації в установах самого банку, доступ до якої можливий, наприклад, через спеціальні бюлетені або інформаційні комп'ютерні системи, що знаходяться у приміщеннях банку.

Підвищення прозорості комерційних банків позитивно впливає на реалізацію стійкої монетарної політики, оскільки можливість спостерігати за реальним станом банків дає змогу уникнути ажіотажних і спекулятивних змін курсів іноземних валют і процентних ставок у комерційних банках. Крім того, сучасні дослідження [13—15] показали, що результати виїзної інспекції банку застарівають дуже швидко, і використання публічних матеріалів про фінансовий стан банку може бути кращим індикатором можливого банківської кризи, порівняно із рейтинговими оцінками CAMEL більш ніж піврічної давності.

Досягнення високого рівня прозорості — процес тривалий, обумовлений не тільки економічними, але й ментальними чинни-

ками, оскільки ступінь розкриття інформації регулюється автоматично. Так, якщо б банки відчули, що зростання прозорості стабілізує їх діяльність, то вони підвищили б рівень транспарентностіїї. Банки, переважно, розкривають інформацію про себе тільки перед продажем іноземцям. Сектор, що стрімко росте, вимагає значних позикових засобів і якщо банк виводить на ринок не тільки облігації, а й акції, то вимоги до транспарентності значно підвищуються. Головним стимулом збільшення прозорості українських банків є залучення ресурсів на міжнародних ринках через євробонди. Підвищенню транспарентності сприяло б також збільшення частки роздрібних кредитів у структурі активів банків, що вимагає загального поліпшення систем корпоративного управління, включаючи прозорість. Варто відзначити, що прозорість банків, придбаних зарубіжними інвесторами, помітно не покращала, у банках, які перебувають у власності фізичних осіб, транспарентність була нижчою за середнє значення, що підтверджує відсутність попиту на прозорість на внутрішньому ринку.

Література

1 http://www.businessvoc.ru — сайт «Довідково-інформаційний ресурс підтримки підприємства».

2 Central bank transparency: where, why, and with what effects? N. Nergiz Dincer Barry Eichengreen Working Paper 13003 http://www.nber.org/papers/w13003

3 *J.M. Keynes,* Treatise on Money: The Applied Theory of Money, MacMillan, London, 1971, p. 207.

4 *Milton Friedman*, «Monetary Policy in a Fiat World,» in Money Mischief, Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1992, pp. 254-5 [parenthesis added

5 Transparency and Federal Reserve Monetary Policy Jim Saxton (R-NJ), Chairman Joint Economic Committee United States Congress November 1997 http://www.house.gov/jec/

6 *Fry, M., Julius, D., Mahadeva, L., Roger, S. and Sterne, G*. (2000), Key issues in the choice of monetary policy framework, in L. Mahadeva and G. Sterne, eds, 'Monetary Policy Frameworks in a Global Context', Routledge, London, pp. 1–216.

7 Speech by Mr Ardian Fullani, Governor of the Bank of Albania, at the seminar: Does Central Bank Transparency Reduce Interest Rates?, Tirana, 22 August 2007.

8 Enhancing Bank Transparency. Public disclosure and supervisory information that promote safety and soundness in banking systems. Basle Committee on Banking Supervision. Basle. September 1998., c. 26

9 http://www.finances.kiev.ua/finances/Povyshenye_proz.html — сайт «Інформаційний проект «Фінанси».
10 *Berger, A.,* 1991, Market Discipline in Banking, Proceedings of a conference on Bank Structure and Competition, Federal Reserve Bank of Chicago.
11 www.standardandpoors.com — сайт аудиторської компанії «Стандарт енд Пурз».
12 http://unian.net/ - сайт інформаційної агенції УНІАН.
13 *Cole, R. A., and J. W. Gunther.* 1998. Predicting Bank Failures: A Comparison of On- and Off-Site Monitoring Systems. Journal of Financial Services Research 13, pp.103—117.
14 *Gilbert, R. A., and M.D. Vaughn*. 1998. Does the Publication of Enforcement Actions Enhance Market Discipline? Manuscript, Research Department, Federal Reserve Bank of St. Louis.
15 *Billett, Matthew, Jon Garfinkel, and Edward O'Neal*, «The Cost of Market Versus Regulatory Discipline in Banking», Journal of Financial Economics 48, Number 3, June 1998, 333—353.

Стаття надійшла до редакції 00.00.2008 р.

УДК 336. 717: 339.7

І. В. Шамова,
канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕВОЛЮЦІЯ МІЖНАРОДНОГО БАНКІВНИЦТВА

Статья посвящена анализу основных этапов развития международного банковского дела. Ее актуальность определяется взятым Украиной курсом на интеграцию в мировое экономическое пространство, что ставит перед украинскими банками, а также экономической наукой задачи, связанные с изучением и адаптацией мирового опыта эволюции международных операций банков.

The subject of this article is the main evolution stages of the international banking. The present-day actual of this problem are conditioned by Ukraine world economic integration process which put in front of banks and financial science the task of investigating and implementation world experience of the evolution of international banking.

Ключові слова: *банківська справа, міжнародний банківський бізнес, міжнародне банківництво.*

Питанням розвитку міжнародної банківської справи присвячені дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них — Р. Глен Габбард, М. Енг, Ф. Лис, Е. Долан, Е. Рид,

© І. В. Шамова, 2008

Ю. В. Макогон, О. В. Булатова, Н. Є. Бойцун, С. Я. Моринець та ін. /1—3 /. У їх працях та публікаціях наведено вичерпне визначення суті міжнародного банківського бізнесу та шляхів його розвитку та вдосконалення. Однак через складність і місткість цього поняття, різні підходи до його застосування, воно ще лишається недостатньо вивченим у контексті впливу на діяльність вітчизняних банків. Метою цієї статті є розгляд еволюції міжнародного банківського бізнесу як у контексті входження іноземних банків у національну економіку, так і з точки зору експансії банків за межі національної економіки з погляду інтересів українських банків у цьому процесі.

В умовах глобальних фінансових ринків діяльність транснаціональних компаній, банків, світових інвестиційних фондів тощо переважно здійснюється поза межами національних економік, вони інтернаціональні за суттю та характером їх діяльності, для них встановлюються такі «правила гри», які їм зручніші і вигідніші.

За таких умов національні та міжнародні економічні відносини починають мінятися місцями. Раніше провідними були національні відносини, а в останні десятиріччя глобальні процеси поступово виходять на домінуючі позиції. Глобальна орієнтація транснаціональних компаній (ТНК), транснаціональних банків (ТНБ), міжнаціональних банків (МНБ) та інших суб'єктів закономірно зменшує для них значення національних економік та переміщує центр ваги їх стратегій з національного на наднаціональний рівень. Це багато в чому визначає сучасні стратегії та операції банків.

Взятий Україною курс на інтегрування у світовий економічний простір, стрімке зростання українських банків ставить питання не лише допуску іноземного капіталу в національну банківську систему, що потенційно може загрожувати втратою контролю за національною банківською системою, на чому неодноразово наголошували спеціалісти, а й надає найбільшим українським банкам можливості подальшого розвитку міжнародного банківництва та їх експансії за межі країни. Цього вимагають інтереси як самих українських банків, так і їх клієнтів, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. У зв'язку з цим актуальними постають питання еволюції та сучасного стану міжнародного банківського бізнесу.

Міжнародний банківський бізнес у літературі найчастіше розглядається лише у контексті обслуговування банками зовнішньоекономічної діяльності клієнтів, тобто переважно через обслуго-

вування зовнішньої торгівлі. На наш погляд, такий підхід значно звужує суть цього поняття. Воно повинно охоплювати як діяльність іноземних банків, так і діяльність національних банків у всіх операціях за межами національних економік, тому точнішим, на наш погляд, є використання терміну «міжнародне банківництво», яке було вперше запропоновано в українському перекладі американського підручника Габбарда, Р. Глена «Гроші, фінансова система та економіка» /3. с. 400/.

Сучасна система міжнародного банківництва представлена значною кількістю фінансових інститутів та має чотири рівня: національні банківські системи, міжнародні банки, наднаціональні інститути — міжнародні фінансово-кредитні установи. Серед них виділяється група міжнародних банків.

Існує два типи сучасних міжнародних банків:

— транснаціональні банки (ТНБ);

— міжнаціональні банки (МНБ) [2, с. 51].

ТНБ — міжнародні банківські монополії, що досягли такого рівня міжнародної концентрації та централізації капіталу, який завдяки зрощуванню з промисловими монополіями дає змогу їм брати реальну участь в економічному розподілі світового ринку позичкових капіталів та кредитно-фінансових послуг. Це великі кредитно-фінансові комплекси універсального типу, що мають широку мережу закордонних підрозділів (філій, відділень, представництв та ін.) та більше половина їх операцій та прибутків пов»язані з обслуговуванням міжнародного бізнесу. Їх поява є наслідком процесів концентрації та централізації капіталу, які відбуваються в усьому світі.

Для діяльності ТНБ характерним є велика кількість міжнародних операцій, глобалізація у географічному плані та універсальність послуг. Від національних банків вони відрізняються своєрідністю операцій, відносинами з клієнтурою. Основна клієнтура ТНБ — транснаціональні корпорації, іноземні уряди та державні інституції, міжнародні організації. ТНБ сформувались на базі найпотужніших комерційних банків промислово-розвинутих країн.

Міжнаціональні банки — це крупні транснаціональні банки, в яких міжнародною є не лише діяльність, а й склад капіталу та система управління.

Діяльність міжнародних банків (ТНБ та МНБ) у глобальному масштабі мало чим відрізняється. Банки надають ті самі послуги, що й для індивідів та фірм на національному рівні. Разом з тим їх

міжнародна банківська діяльність стала чинником змін послуг, що надаються та появи нових видів. У табл. 1 узагальнено розвиток та суть міжнародних банківських операцій.

Таблиця 1

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

№	Діяльність	Суть операції
1	Традиційні види діяльності (60-ті роки) 1. Фінансування експортно-імпортних операцій 2. Угоди з валютою 3. Іноземні позики	Акредитив, інкасо, робота з переказними векселями та документами Купівля-продаж інвалюти Кредити клієнтам, що знаходяться в інших країнах
II	**Нові види діяльності** (70-ті та 90-ті рр.) 1. Ринок євровалют 2. Синдицировані євро кредити 3. Торговельна банківська справа	Угоди та фінансування в євровалюті Організація та участь у синдицированих єврокредитах Випуск єврооблігацій та торгівля на вторинному ринку, корпоративні послуги, у т.ч. злиття.
Ш	**Інноваційна діяльність** (80-90-ті рр..) 1. Інноваційне фінансування 2. Світовий грошовий ринок 3. Управління портфелем позик, наданих країнам, що розвиваються. 4.Приватна банківська справа	Забезпечення програми випуску євро- нот (NIFs), процентні свопи тощо. Цілодобові шилінгові операції Стягнення боргів, перегляд умов та зміна структури боргу, торгівля борговими зобов'язаннями країн, що розвиваються, на вторинному ринку, свопи Забезпечення фінансових послуг заможним клієнтам у світовому вимірі.

Джерело: [1, с. 277].

Традиційні види міжнародної банківської діяльності, які включали фінансування експортно-імпортних операцій, та угоди з купівлі-продажу іноземної валюти визначали основні міжнародні банківські операції до кінця 60-х років XX ст. У 70-ті роки наголос було зроблено на нові види діяльності, які були пов'язані із розвитком ринку євровалют. З 80-х років відбувається бурхливий розвиток інноваційної діяльності міжнародних банків.

Опанування зарубіжних ринків банками має давню історію та відноситься до середньовіччя. З самого початку існування банківської справи банки активно пропонували свої послуги за межі національних кордонів. Перші банки, які переважно були розташовані у центрах світової торгівлі на узбережжі Середземного моря, фінансували поставки сировини та товарів на продаж, обслуговували купців при обміні одних національних грошових одиниць на інші. Ще у XII—XIII ст. генуезькі банкіри мали свої представництва в усіх країнах Середземного моря. Тобто перші прояви інтернаціоналізації банківської справи існували ще у доіндустріальну історію. Зародження капіталістичного виробництва, його становлення та розвиток сприяли активізації банківської справи та його інтернаціоналізації.

У XIX ст. в Англії, Голландії, Франції розвивалися спеціалізовані банки, зорієнтовані не лише на обслуговування торгівлі, а й на засвоєння колоній. Серед найвідоміших банків, що діяли у кількох країнах, виділявся «дім» Ротшильдів. Його відділення були розташовані у Парижі, Лондоні, Відені, Франкфурті, на чолі кожного з них знаходився один з членів родини. Всі відділення вважалися єдиною фірмою. Протягом колоніального періоду американської історії до XIX ст. фінансовий попит американського бізнесу задовольнявся переважно іноземними банками.

Розвиток концентрації та централізації капіталів та виробництва, акціонерних товариств, монополій сприяли подальшому розвитку інтернаціоналізації банківської діяльності. Провідні позиції у міжнародних операціях довгий час займали банки Англії, яка знаходилася на першому місці в світі за рівнем промислового виробництва та була найбільшою метрополією світу. На початку XX ст. в Англії було 32 банки, які мали 2104 відділення за кордоном.

До Першої світової війни основним фінансовим центром світу був Лондон, відповідно, світова валютна стабільність залежала від англійського фунту стерлінгів. Із зростанням економічного потенціалу США конкурентні позиції Великої Британії поступово слабшали.

Упродовж 50—60 рр. XX ст. банки США почали швидко розповсюджувати свою діяльність за кордоном шляхом створення відділень, філій та створення сумісних підприємств з місцевими фірмами. В цей період зовнішня експансія американських банків була спрямована переважно на Західну Європу, Середній Схід, Південну та центральну Америку. У 70—80 рр. американські

банки поширили свою присутність до Тихоокеанського узбережжя, включивши до сфери свого впливу Японію, Китай, Гонконг та Сінгапур. Ці багатонаціональні банки грали ключову роль в інвестуванні величезних грошових коштів, що їх отримували країни — нафтовидобувники в період нафтової кризи 70-х рр. Темпи зростання експансії американських банків були вражаючими. У 1950 р. тільки 7 американських банків мали зарубіжні відділення у кількості 100, на початку 80-х рр. 79 банків мали 532 відділення, то наприкінці 90-х вже більше 100 банків мали свої відділення за кордоном. Саме в цей період Citibank відкривав зарубіжні відділення з інтервалом у середньому у два тижні.

Але вже у 80-ті роки першість у міжнародному банківництві почала переходити до японських банків, які створювали потужні опорні пункти у Лондоні, Нью-Йорку та інших світових фінансових центрах. Цьому сприяла тенденція з дерегулювання банківського сектору у Великій Британії, США та деяких інших країн, яка стимулювала загострення конкурентної боротьби. З метою скорочення експлуатаційних витрат деякі банки міжнародного масштабу були змушені скоротити фізичну присутність на зовнішніх ринках. Одночасно багато з крупних позичальників, особливо такі країни, як Бразилія та Мексика переживали економічні труднощі, що уповільнило та навіть призупинило виплату ними зовнішньої заборгованості. Наслідком стало тимчасове скорочення міжнародної активності банків.

Новий етап у розвитку сучасного міжнародного банківництва пов'язаний з бурхливим розвитком інформаційних технологій у банківській сфері з початку 90-х рр. XX ст.

Аналіз розвитку міжнародного банківництва показує, що проблеми та кризи, які виникали протягом історії, перетворювалися на виклики та можливості. Коли американські банки були перевантажені наглядом та обмеженнями щодо зарубіжного кредитування (1964—1965 рр.), вони «винайшли» зарубіжні відділення. Зростання цін на нафту відкрило можливість рециклирування нафтодоларів. Навіть боргова криза 80-х років обернулася для деяких міжнародних банків вигідною можливістю переглянути умови кредитування, створити ринки боргових зобов'язань та нових фінансових інструментів.

Початок XX ст. відзначається інтеграцією європейського банківництва. Ще у 1992 р. Європейський Союз розпочав ліквідацію бар'єрів торгівлі на товарних та фінансових ринках. Метою було створення єдиних правил здійснення банківських операцій. Інте-

грація повинна призвести до подальшого розподілу ризику та поглиблення диверсифікації. З розвитком ринків капіталів у Європі банки стають вагомими конкурентами на ринках цінних паперів та страхових послуг Європи.

Міжнародне банківництво довгий час бурхливо розвивалося за межами США, особливо в Європі та Азійсько-Тихоокеанському регіоні. У 1997 р. десять провідних неамериканських банків володіли понад 50 % своїх активів за кордоном (американський банк Citicorp, нині Citigroup, був трохи попереду з 60 % своїх активів за кордоном) Лідерами є британські, швейцарські та французькі банки, а також Банк Китаю. Зростання перспектив Банку Китаю пов'язане зі зростанням зовнішньої торгівлі Китаю, а також виходом цього банку на ринок інших країн (Росії, Німеччини, Канади).

При розробці стратегії міжнародної діяльності банку важливо виходити з розуміння того, що сучасні національні банківські системи за багатьма ознаками відрізняються одна від одної. Тому при поширенні діяльності національних банків за межі національних кордонів важливо враховувати ключові відмінності у банківському законодавстві окремих країн.

1. Суть самого поняття «банківництво» по-різному визначається в різних країнах. Дозволені банкам види діяльності можуть бути різними в двох країнах. В сучасних умовах у зв'язку із загальносвітовою тенденцією до дерегулювання фінансових ринків ці розбіжності поступово зникають.

2. Кожна країна, в якій діє банк, має власні погляди на політику щодо міжнародних банківських операцій та проникнення іноземного капіталу в національну банківську систему.

3. Ці розбіжності торкаються як обсягу міжнародних банківських операцій, так і організаційних форм їх здійснення.

Більшість українських банків обмежуються використанням банків-кореспондентів для розвитку свого бізнесу в інших країнах. Це означає, що банк може мати угоду з іноземним банком про надання взаємовигідних агентських послуг. За цією домовленістю два банки можуть здійснювати та приймати платежі, акцептувати переказні векселі один одного. Також банки можуть підтримувати депозитний баланс для забезпечення платежів та розрахунків за рахунками банку-кореспондента. Такі банки надають один одному такі послуги як отримання інформації щодо потенційних позичальників, бізнес-інформацію, необхідну клієнтам, але цього для здійснення міжнародної експансії недостатньо.

Міжнародні банки надають послуги з розподілу ризику, забезпечення ліквідності та інформаційні послуги для фірм і приватних осіб, залучених до міжнародної торгівлі та фінансів. Внутрішнє і міжнародне банківництво мають три схожі риси. По-перше, як і внутрішні банки, міжнародні банки приймають депозити від заощадників і надають кредити позичальникам. По-друге, міжнародні банки знижують операційні витрати (забезпечуючи розподіл ризику та ліквідність на фінансових ринках) та інформаційні витрати для багатьох індивідуальних позичальників і кредиторів. Нарешті, міжнародне регулювання фінансової діяльності може призводити до інновацій у банківських продуктах та на ринках цих продуктів за межами країни так само, як внутрішнє регулювання може стимулювати інновації всередині країни.

Міжнародне банківництво розвинуте в багатьох країнах світу, хоча в основному воно зосереджене у США, Японії, Європі та Карибському басейні, оскільки багато фірм у цих країнах залучені до світової торгівлі, а Нью-Йорк, Токіо і Лондон є фінансовими центрами. Близько половиною усіх іноземних пасивів та активів володіють банки Великобританії, Японії, Сполучених Штатів та Швейцарії. Великобританія та Швейцарія мають найдовшу історію міжнародного банківництва. Участь банків України у міжнародній банківській діяльності може стати вагомішою із зростанням обсягів зовнішньої торгівлі українських фірм. Досвід еволюції міжнародного банківництва може бути використаний при вирішенні аналогічних проблем української банківської системи.

Література

1. *Максимото В. Энг, Фрэнсис А.Лис, Лоуренс Дж. Мауер.* Мировые финансы. — М.: Дека, 1998. — 734 с.

2. *Макогон Ю.В., Булатова Е.В*. Международный банковский бизнес. —К.: Атика , 2003. — 208 с.

3. *Р.Глен Габбард*. Гроші, фінансова система та економіка. — К.: КНЕУ, 2004 . — 889 с.

Стаття надійшла до редакції 10.06.2008 р.

УДК 336.71:330.564.2

В. Г. Шевалдіна,
асистент кафедри менеджменту
банківської діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ДО ПИТАННЯ ЗМІН ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

Рассматривается структура источников доходов населения. Определено, что основными источниками выступают заработная плата и пенсии. Увеличение доли заработной платы является закономерным результатом экономического роста, роста производительности труда и деловой активности населения. Для закрепления данной тенденции необходима государственная поддержка.

The structure of sources of profits of population is examined. It is certain that an ettlings and pensions come forward basic sources. An increase of stake of ettlings is the appropriate result of the economy growing, growth of the labour and business activity of population productivity. For fixing of this tendency state support is needed.

Ключові слова: *дохід, грошові доходи, оплата праці, купівельна спроможність.*

Необхідність визначення і використання усіх джерел забезпечення соціально-економічного розвитку країни все більше привертає увагу вітчизняних науковців та економістів до населення як потужного суб'єкта інвестиційної діяльності. Свій інвестиційний потенціал населення може частково реалізувати через формування заощаджень на фінансовому ринку.

Здатність населення здійснювати заощадження залежить, у першу чергу, від рівня поточних доходів та загального фінансового становища. За нестачі коштів на поточне споживання навряд чи домогосподарства будуть вкладати гроші в купівлю акцій, облігацій чи відкривати строкові рахунки в банківських установах. Тому дослідження політики доходів є актуальним на кожному етапі суспільного розвитку, а особливо за умов формування соціально орієнтованої ринкової економіки. Політика доходів населення, з однієї сторони, характеризує рівень життя та соціальний захист населення, а з іншої, залежить від глибини і характеру проблем економічного розвитку країни.

У ринковій економіці прийнятним вважається будь-який дохід, який отримується в результаті вільної конкуренції на ринках праці, товарів і послуг, капіталів. Пожвавлення кон'юнктури ринків, здатність до підприємницької діяльності окремих верств населення, трудові здібності працівників найманої праці сприяли тому, що в сучасних умовах відбулися зміни в одержуваних населенням доходах: збільшилася їх різноманітність, ускладнилася структура в залежності від диференціації населення за доходами.

© В. Г. Шевалдіна, 2008

У цілому під доходами населення розуміють сукупність грошових й натуральних (у грошовій оцінці) надходжень громадян з різних джерел за певний період часу [1, с. 366].

Переважаючими в структурі доходів населення є *грошові доходи*. З кожним роком їх питома вага у складі загальних доходів домогосподарств України невпинно зростає (у середньому на 2,7 п.п. за рік). Загалом за останні дев'ять років частка грошових доходів збільшилась на 24,7 п.п. Якщо в 1999 році грошові доходи становили 63,8 %, у 2004 році — 85,1 %, то в 2007 році вже близько 88,5 % (табл. 1). Така стійка тенденція є позитивним свідченням поліпшення матеріального добробуту населення, адже грошові доходи формуються за рахунок заробітної плати, доходів від підприємницької діяльності, пенсій, грошових допомог, стипендій, дивідендів, відсотків, доходу від продажу сільськогосподарської продукції на ринку, послуг тощо.

Натуральні доходи включають продукцію особистого підсобного господарства, яка вироблена для особистого споживання, а також соціальні трансферти в натуральній формі [2, с. 435]. Протягом досліджуваного періоду частка натуральних доходів на відміну від грошових знизилась на 18,2 п.п. Зниження частки натуральних надходжень від особистого підсобного господарства у загальних доходах є додатковим свідченням розвитку ринкових механізмів господарювання.

Дослідження процесів формування доходів потрібно проводити не стільки на рівні окремих індивідів, скільки на рівні домогосподарств, адже добробут людини прямо залежить від соціально-демографічних ознак домогосподарства, у якому вона проживає. З 1 січня 1999 року Держкомстат України на виконання постанови Кабінету Міністрів України від 02.11.1988 року № 1725 «Про проведення обстеження умов життя у домогосподарствах» проводить вибіркові обстеження домогосподарств, які грунтуються на загальноприйнятих міжнародних стандартах, враховують зміни, пов'язані з переходом економіки до ринкових відносин і базуються на сучасній соціальній, демографічній та економічній ситуації в країні. До складу показників, які характеризують матеріальний стан домогосподарств, входять їх доходи і ресурси, а також споживчі витрати. Такі обстеження доповнюють дані офіційних джерел, достовірність яких юридично гарантована, і, в поєднанні з останніми, дають більш повну оцінку рівня життя населення.

За даними обстежень в Україні спостерігаються наступні зміни в структурі загальних доходів домогосподарств (табл. 1).

Таблиця 1

СТРУКТУРА ЗАГАЛЬНИХ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ, % [3]

Вид доходу:	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	9міс. 2007
Грошові доходи	63,8	68,1	75,8	80,0	81,1	85,1	86,4	87,6	88,5
– оплата праці	34,1	37,1	40,8	42,8	44,9	45,2	46,0	48,4	50,1
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	2,6	2,4	3,1	3,2	3,4	4,4	4,9	4,6	5,0
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,8	5,3	5,5	5,0	5,4	4,8	4,6	3,8	3,5
– пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	16,2	15,9	18,0	20,4	18,4	22,2	24,0	23,7	23,4
– грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	7,1	7,4	8,4	8,6	9,0	8,5	6,9	7,1	6,5
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	23,0	17,1	13,1	10,3	9,5	7,0	6,0	5,4	4,8
Пільги та субсидії (безготівкові для підтримання малозахищених верств населення)	4,6	3,8	3,2	2,7	2,4	1,8	1,1	1,2	1,3
Інші надходження	8,6	11,0	7,9	7,0	7,0	6,1	6,5	5,8	5,4

Джерело формування доходів визначає вид доходу, що отримує населення. Основними з них є: трудова діяльність за наймом (заробітна плата); власність (рента, відсоток, дивіденди тощо); підприємницька діяльність (прибуток); самозайнятість (всі види доходів від самостійного забезпечення себе роботою); трансфертні платежі (пенсії, стипендії, грошові допомоги тощо); особисте підсобне господарство (доходи від реалізації продукції особистого підсобного господарства).

Економічна криза, що відбувалася в Україні впродовж 90-х років, призвела до неспроможності держави забезпечити належну пропозицію робочих місць і, як наслідок, зменшення ролі доходів від трудової діяльності як стимулу до ефективної праці найманих працівників. В цей період спостерігається стійка тенденція до скорочення питомої ваги оплати праці в загальному доході домогосподарств (1992 рік — 70 %, 1995 рік — 59 %, 1997 рік — 51 %, 1999 рік — 34,1 %) [4, с. 48]. Заробітна плата перестала залежати від кількості, якості та результатів праці, перетворившись на неефективну соціальну виплату. Це негативно вплинуло на рівень потреб населення і його купівельну спроможність, знизивши тим самим стандарти життя та поглибивши розшарування населення.

Починаючи з 2000 року ситуація поліпшилася. Тенденції економічного зростання значною мірою вплинули на рівень доходів і витрат населення, їх структуру. Частка оплати праці в загальних доходах домогосподарств починає стабільно зростати — з 37,1 % у 2000 році до 48,4 % у 2006 році (табл. 1). В 2007 році вже половину своїх доходів домогосподарства отримують від оплати праці. Проте, даний рівень не можна вважати прийнятним, ще не досягнуто рівня, як мінімум 1992 р. Заробітна плата, отримана на державних, колективних, приватних підприємствах та в установах за будь-яких умов економічного розвитку була і залишається основним джерелом доходу для населення. Відновлення ролі доходів від оплати праці як важливого стимулу мотивації і як економічної основи добробуту населення є першочерговим завданням державної політики доходів.

Зауважимо, що за даними вибіркових обстежень домогосподарств частка оплати праці в загальних доходах населення має тенденцію до зростання (табл. 1). За даними офіційних джерел до 2003 року спостерігається зворотня тенденція — зниження питомої ваги оплати праці населення. Такі розбіжності у вимірах рівня оплати праці, скоріш за все, є свідченням неврахованої вторинної зайнятості населення і відображають отримання ним нелегальних доходів.

Важливим елементом аналізу доходів населення є оцінка купівельної спроможності середньої заробітної плати. Для України в останні роки характерна ситуація зростання середньомісячної заробітної плати. В 1999 році середньорічний індекс приросту номінальної заробітної плати складає 15,7 %. Починаючи з 2000 року темпи приросту перевищують 20 %, а в окремі періоди навіть 30 %: у 2001 році — 35,2 %, у 2005 — 36,7 % (рис. 1). У 2007 році проти 1999 року середньомісячна номінальна заробітна плата зростає майже у 8 разів і складає 1351 грн [3]. Проте, показником, який характеризує купівельну спроможність номінальної заробітної плати під впливом змін споживчих цін на товари і послуги й рівня податків, виступає реальна заробітна плата. З 2001 по 2004 рр. у цілому спостерігається тенденція до її зростання. Свого найбільшого приросту реальна заробітна плата набуває в 2004 році — 23,8 %. Таке зростання досягається завдяки низьким показникам інфляції та зростанням ВВП, що обумовило зростання номінальної середньої заробітної плати. Політична нестабільність призводить до зростання споживчих цін і негативної тенденції падіння купівельної спроможності середньої заробітної плати та, як наслідок, падіння реальних доходів населення. На жаль, вже з 2005 року темпи зростання реальної заробітної плати знижуються і в 2007 році становлять лише 12,5 % від рівня попереднього року. Такі реалії можуть звести нанівець досягнення соціальної політики минулих років.

Водночас, заробітна плата, яка складає основу доходів населення, залишається надто низькою для виконання її основних функцій. У той час, як згідно з вимогами Європейської соціальної хартії, мінімальна заробітна плата має становити не менше ніж 2,5 прожиткового мінімуму, в Україні вона становить лише близько 81 % прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Частка осіб, яким нарахована заробітна плата нижче рівня прожиткового мінімуму, у І півріччі 2007 року склала 19,1 % [5, с. 23]. Відтак, понад 2 млн працівників в Україні своєю працею не можуть забезпечити мінімального рівня споживання та задоволення основних соціальних і культурних потреб.

У США, Японії, Німеччині, Великобританії та інших високорозвинених країнах частка заробітної плати у ВВП утримується на рівні 65—75 % при мінімальному рівні тіньової економіки. Україна за цим показником помітно відстає відносно загальносвітової практики. Складова заробітної плати у ВВП Україні є надзвичайно низькою, біля 45 % у цілому. Зазвичай цей факт пояснюють низькою порівняно з розвинутими країнами продуктив-

ністю праці. Нехай у нас унаслідок відставання у технічній озброєності значно нижча продуктивність праці, ніж у розвинених країнах світу, однак, за підрахунками фахівців, на одиницю заробітної плати український робітник приносить роботодавцеві втричі більший прибуток, ніж у тих же розвинених країнах.

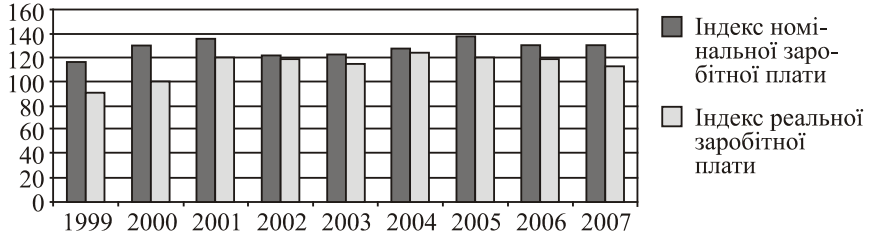


Рис. 1. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати [3]

Це посилює актуальність питання щодо кардинальних змін як в організації оплати праці, що має означати перехід від практики дешевої робочої сили до гідної заробітної плати та максимальної зайнятості населення, так і в процесах розподілу доходів країни.

Соціальна політика, що проводиться державою, приводить до зростання у структурі загальних доходів населення частки соціальних трансфертів: пенсій, стипендій, соціальних допомог. Прагнення якомога швидше допомогти найбільш вразливим верствам суспільства призвело до прискореного, порівняно із заробітною платою, зростання соціальних трансфертів впродовж 2004—2005 років. Питома вага останніх збільшилася з 16,2 % у 1999 році до 23,4 % у 2007 році, тобто на 7,5 п.п., та становила більше четвертої частини доходів домогосподарств. В основному, це стало наслідком суттєвого підвищення рівня пенсійних виплат українцям — середній розмір пенсії за ці роки зріс майже у 8 разів і склав у 2007 році 478,4 грн. Пенсії стали другим за вагомістю джерелом доходів населення.

Однак, надмірне зростання соціальних трансфертів може зруйнувати базове співвідношення між заробітною платою та соціальними трансфертами (рис. 2), стати економічним тягарем для бюджету, мати негативні наслідки через підвищення тиску на зростання цін та зниження стимулів до праці. Проблема фінансового забезпечення соціальних орієнтирів потребує проведення комплексної реформи соціального забезпечення на системних засадах, що стосуватиметься пільг, послуг, виплат. Однією з ключових складових такої реформи є розвиток системи пенсійного

страхування та недержавного пенсійного забезпечення, поступового переводу пенсій до недержавних пенсійних фондів.

Хотілося б відмітити таке джерело доходів населення як підприємницька діяльність та самозайнятість. Підприємницький дохід являє собою ту частину прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємця після сплати податків. Різноманітні види самозайнятості (приватні нотаріуси, адвокати, архітектори, фермери, надомники та ін.) обумовлюють форму доходу самозайнятих. Ці категорії працівників не виплачують собі заробітну плату, а використовують для підтримки життєвих засобів частину доходу. За аналізований період зростання цього джерела доходів у структурі загальних доходів домогосподарств України склало 2,4 п.п. В 2007 році 5,0 % доходів населення отримувало в результаті розвитку малого та середнього бізнесу. Незначні розміри цих доходів є свідченням «тіньового» характеру самозайнятості [6, с. 24].

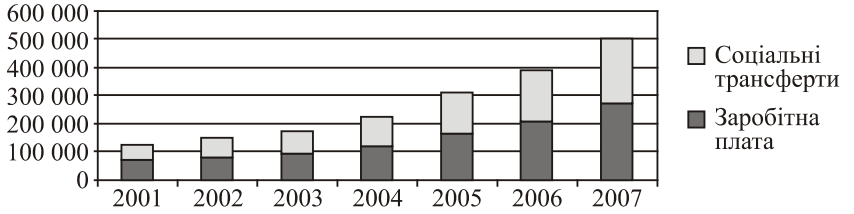


Рис. 2. Динаміка заробітної плати
і соціальних трансфертів населення України, млн грн

Формування доходів населення будь-якої країни залежить від економічного зростання в країні. Протягом останніх років в Україні спостерігаються загалом позитивні зрушення у структурі загальних доходів населення — збільшення питомої ваги оплати праці, пенсійних виплат, доходів від підприємництва, а також зниження частки натуральних доходів і трансфертів у вигляді пільг та субсидій. Рівень доходів населення виступає важливим показником добробуту суспільства. Він визначає рівень платоспроможного попиту і соціальні можливості населення. Проте загальний рівень доходів у країні залишається вкрай низьким, у першу чергу, внаслідок низьких стандартів оплати праці. Тому, з метою підвищення рівня життя населення, його соціального захисту необхідно забезпечити сталий економічний розвиток держави; відновити роль доходів від трудової діяльності працівників, поліпшивши ситуацію на ринку праці; підвищити питому

вагу оплати праці в структурі грошових доходів через реформування систем оплати праці; посилити захист купівельної спроможності населення від впливу інфляції.

Література

1. Економічна енциклопедія. У трьох томах. Т. 1 / Ред: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2000. — 864 с.

2. Трансформаційна економіка: Навч. посіб. / В. С. Савчук, Ю. К. Зайцев, І. Й. Малий та ін.; За ред. В.С. Савчука, Ю. К. Зайцева. — К.: КНЕУ, 2006. — 612 с.

3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України www.ukrstat.gov.ua

4. Бюлетень Національного банку України. — 2008. — № 2. — С. 48.

5. Експертна доповідь «Україна в 2007 році: Внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку» // Економіст. — 2008. — № 2. — С. 9—69.

6. —Самозайнятість як джерело доходів населення // Економіст. — 2007. — № 3. — С. 22—24.

Стаття надійшла до редакції 17.06.2008 р.

ІІ. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.471.1.011.27

К. В. Безверхий,
аспірант кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
головний бухгалтер ТОВ «Паріс-Мережі», м.Київ

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ

Выяснено экономическую сущность непрямых расходов с обоснованием их содержания в контексте операционного цикла деятельности предприятия, уточнено содержание таких понятий как «непроизводственные непрямые расходы» и «производственные непрямые расходы».

It is found out economic essence of indirect costs with a substantiation of their maintenance in a context of an operational cycle of enterprise activity, the maintenance of such concepts as «a non — manufacturing indirect costs» and «manufacturing indirect costs» are specified.

Ключові слова: *непрямі витрати, прямі витрати, виробничі непрямі витрати, невиробничі непрямі витрати, операційний цикл діяльності підприємства.*

З виходом українських підприємств на європейський ринок для виробників продукції, робіт, послуг, а також торговельних підприємств постає проблема конкуренції на ринках, оскільки вітчизняні підприємства мають високий рівень витрат в порівнянні з іноземними товаровиробниками. Такий стан частково пояснюється тим, що керівництво підприємств недостатню увагу приділяє оптимізації витрат взагалі, і оптимізації непрямих витрат зокрема. Адже на більшості українських підприємств немає чітко організованої служби аналізу та контролю непрямих витрат для пошуку шляхів їх оптимізації. Для того, щоб розв'язати наявну проблему, на нашу думку, потрібно, насамперед, з'ясувати економічну сутність непрямих витрат на рівні підприємства.

Непрямі витрати як предмет дослідження знаходились в полі наукових інтересів багатьох вчених-дослідників. Це цілком зрозуміло, оскільки калькулювання повної собівартості продукції було пов'язано з пошуком більш досконалих методик розподілу непрямих витрат. Аналіз останніх досліджень з цих питань, а саме праць вітчизняних вчених, що опубліковані в періодичних ви-

© К.В. Безверхий, 2008

даннях [1, с. 8—14; 2, с.101—105; 3, с.20—25; 4, с.51—57], та кандидатських дисертаційних робіт [5; 6; 7], вказує на те, що поряд з проблемою розподілу непрямих витрат, нез'ясованою залишається власне економічна сутність непрямих витрат.

Тому метою дослідження є спроба з'ясувати економічну сутність непрямих витрат як об'єкта бухгалтерського обліку в контексті операційного циклу діяльності підприємства.

Економічну сутність непрямих витрат вчені-дослідники розглядають в двох аспектах: одні розглядають непрямі витрати за відношенням їх до об'єкта обліку витрат, інші за відношенням до готового продукту. Спершу, розглянемо сутність непрямих витрат за відношенням до об'єкта обліку витрат (центру витрат). Як пише П. Сук: «Витратами, які підлягають розподілу, є непрямі витрати. Непрямі витрати під час їх виникнення не можуть бути віднесені безпосередньо до об'єкта обліку. Перші з них безпосередньо пов'язані з процесом виробництва, а тому включаються у виробничу собівартість продукції. У бухгалтерському обліку їх показують як загальновиробничі. Другі складаються з витрат на організацію роботи та управління підприємством, а тому не включаються у виробничу собівартість. До непрямих невиробничих витрат відносяться адміністративні витрати, витрати на збут, інші витрати операційної діяльності» [1, с. 8].

К. Друрі дає таке трактування непрямим витратам: «Прямі витрати — це такі витрати, які можуть бути точно і єдино правильним способом віднесені до конкретної цільової затрати. І навпаки, непрямі витрати до якоїсь цільової затрати точно і єдино правильним способом віднести не можна» [8, с. 26]. При цьому необхідно уточнити, що визначений К. Друрі термін «цільова затрата» за своїм змістом є близьким до терміну «об'єкт обліку витрат».

Колектив авторів Е. Аткінсон, Р. Банкер, Р. Каплан, М. Янг у своєму підручнику з управлінського обліку визначають непрямі витрати «як витрати ресурсів, придбаних для спільного споживання більше, ніж одним об'єктом витрат» [9, с. 132].

Р. Хенсен, М. Моувен, С Еліас, У. Сенков під непрямими витратами розуміють «витрати, які не можуть бути легко і точно простежені до об'єкта витрат» [10, с. 41].

Р. Ентоні наводить таке визначення непрямим витратам: «Це компоненти витрат, котрі пов'язані або причиною яких є два та більше об'єктів віднесення витрат; і ці компоненти витрат неможна прямо віднести або розподілити по окремим об'єктам віднесення витрат» [11, с. 313].

Л. Нападовська трактує непрямі затрати як такі, «які не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта обліку» [12, с. 39].

К. Юрченко дає таке визначення непрямим витратам: «Це витрати, які неможливо прямо віднести до визначеного об'єкта витрат, тому їх групують за видом і характером визначеної однорідності, а потім розподіляють між об'єктами витрат пропорційно базі розподілу» [2, с. 103].

Відповідно до енциклопедичного словника термін «непрямі витрати» — «це витрати, затрати, які пов'язані з двома або більше об'єктами віднесення витрат (виробами, центрами відповідальності, сегментами діяльності, або задачами) та не можуть бути прямо розподілені між ними» [13, с. 551].

Узагальнюючи вищевикладене, можна визначити непрямі витрати як такі, які не можна в момент їх виникнення безпосередньо, прямо віднести до об'єкта обліку витрат. А об'єктом обліку непрямих витрат можуть бути центр витрат, центр відповідальності (підрозділ, цех, дільниця), сегмент діяльності центра відповідальності, аналітичні рахунки, за якими обліковуються витрати на виробництво.

Вчені-науковці розглядають непрямі витрати не лише за відношенням їх до об'єкта обліку витрат, але й за відношенням їх до готового продукту. Так, В. Лінник підходить до визначення змісту непрямих витрат так: «Непрямі витрати пов'язано з роботою господарських підрозділів або підприємства в цілому, тому в момент їхнього здійснення вони не можуть бути віднесені на виробництво конкретного виду продукції. Ці витрати в поточному обліку відображаються на окремих рахунках і лише після завершення звітного періоду їх розподіляють між окремими видами продукції пропорційно встановленій базі. Отже, до певної міри умовний (непрямий) порядок віднесення цих витрат на собівартість продукції зумовлює їх облік і характер (зміст) як непрямих витрат» [14, с. 206].

Т. Споун визначає непрямі витрати як такі, «які неможливо безпосередньо пов'язати з даним продуктом або підрозділом» [15, с. 27].

Ю. Давидов наводить таке трактування непрямих витрат: «Під непрямими розуміються витрати, які є загальними для виробництва декількох видів продукції (витрати на утримання і експлуатацію обладнання, загальновиробничі, загальногосподарські витрати) і тому включаються до їх собівартості непрямо, умовно за допомогою спеціальних методів розподілу» [5].

В. Сопко дає таке визначення непрямим затратам: «Це затрати, які пов'язані з виробництвом кількох видів продукції, і розподіл яких за видами та сортами продукції проводиться за спеціальними розрахунками» [16, с. 280].

З цих вищевикладених точок зору вчених, можна дійти висновку, що одні вчені акцентували увагу на неможливості прямого віднесення непрямих витрат на окремий об'єкт обліку витрат (центр витрат), а другі вчені у своїх працях намагалися розглядати непрямі витрати за відношенням до готового продукту або до його собівартості. Але, на нашу думку, первинно витрати є непрямими по відношенню їх до об'єкта обліку витрат, а потім до продукту (об'єкта калькуляції). Так, наприклад, в сільському господарстві, а саме в тваринництві, об'єктом обліку витрат може бути аналітичний рахунок, на якому обліковуються витрати на утримання основного молочного стада (довгостроковий біологічний актив), а молоко, гній, приплід є готовими продуктами, одержуваними від одного об'єкта обліку витрат, тому спочатку витрати на виробництво відносяться до вказаного об'єкта обліку витрат, а потім розподіляються між готовими продуктами (молоко, гній, приплід) чи між основним (основними) і побічним (оцінюється у встановленому підприємством порядку) продуктами, тобто в залежності від того, що є основним продуктом і побічним. Інакше на підприємствах приладобудівної галузі, де від об'єкта обліку витрат, як правило, може бути отриманий лише один вид продукту. Тому первинним у визначенні непрямих витрат, на нашу думку, є відношення їх до об'єкта обліку витрат, а вторинним — до продукту (об'єкта калькуляції) (рис.1).

Якщо звернутися до П(С)БО 16 «Витрати» — нормативно-правового джерела, що визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття в фінансовій звітності, то можна знайти підтвердження зроблених висновків. Так, згідно з абзацом третім п. 4 П(С)БО 16 «Витрати» «прямі витрати — витрати, що можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом» [17]. Виходячи з визначення прямих витрат згідно П(С)БО 16 «Витрати», непрямі витрати можна визначити як витрати, які не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом. Вираз «економічно доцільним шляхом» означає, що при розв'язанні питання щодо віднесення витрат до певного об'єкта слід керуватися принципом співвідношення витрат і вигод [18, с. 63]. Тобто, треба з'ясувати, чи витрачені ресурси на розподіл витрат,

будуть покриті вигодами, які підприємство очікує отримати від цього розподілу витрат на певний об'єкт витрат (центр витрат).

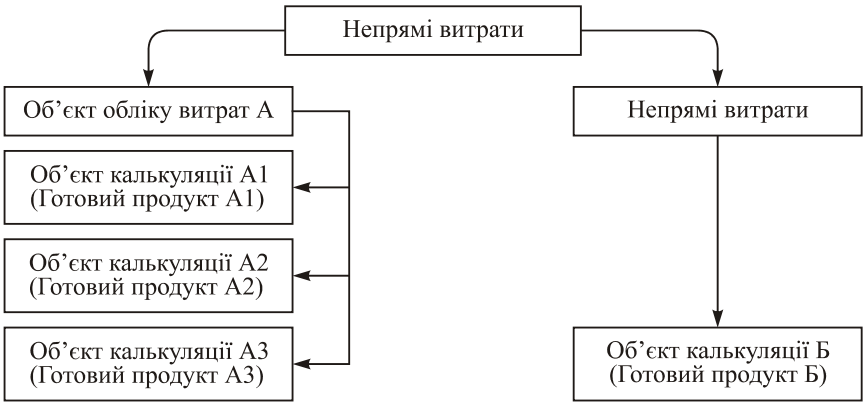


Рис. 1. Відношення непрямих витрат
до об'єкта обліку витрат та готового продукту.

Узагальнюючи вищевикладене, можна дійти висновку, що непрямі витрати — це витрати, що не можуть бути віднесені прямо, безпосередньо в момент їх виникнення до об'єкта обліку витрат. При цьому первинним є визначення непрямих витрат за відношенням до об'єкта обліку витрат, а вторинним — до продукту.

Але не менш важливим, на нашу думку, є визначення сутності і складу непрямих витрат, виходячи з видів діяльності, здійснюваних підприємством в ході операційної діяльності підприємства.

І якщо оту загально відому формулу К. Маркса: Г — Т — ... В … — Т' — Г' застосувати на рівні підприємства, то її окреслює операційний цикл діяльності підприємства як «проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності і отриманням коштів (еквівалентів грошових коштів) від реалізації виробленої з них продукції чи товарів і послуг», що визначено в п.4 П(С)БО 2 «Баланс» [19].

В класифікації видів економічної діяльності, що лежить в основі побудови вітчизняного плану рахунків, операційна діяльність розкривається через основну та іншу операційну діяльність**.** Визначення термінів «операційна діяльність» та «основна діяльність» наведено в абзаці 8 та 9 п. 4 П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [20], а саме: «Операційна діяльність — основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвес-

тиційною чи фінансовою діяльністю», «Основна діяльність — операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу» [20]. З вищевикладеного випливає, що витрати фінансової та інвестиційної діяльності не мають відношення до операційної діяльності підприємства і тому не є непрямими витратами виходячи з їх сутності в контексті операційного циклу діяльності підприємства. Крім того, серед стадій, що входять до операційного циклу діяльності підприємства, не можна виділити витрати іншої операційної діяльності, які, на нашу думку, визнаються на дотримання певних принципів бухгалтерського обліку і не мають прямого відношення до процесу виробництва продукту та його реалізації.

Проте зміст операційної діяльності підприємства, на нашу думку, не буде повний, якщо не зазначити, що діяльність підприємства неможлива без управління нею, тобто всі стадії операційного циклу діяльності підприємства фактично охоплюються (пронизані) управлінською ланкою підприємства.

Тобто, якщо взяти всі витрати пов'язані з виробництвом продукту та його реалізацією, то очевидно, що непрямі витрати відповідно до сучасних їх назв і змісту — це загальновиробничі витрати (або їх часто називають виробничі непрямі витрати) та адміністративні витрати і витрати на збут (такі витрати називають невиробничі непрямі витрати). При цьому, між ними є суттєва відмінність. Загальновиробничі витрати є запасомісткими витратами виходячи із сучасної побудови обліку витрат, тобто загальновиробничі витрати включаються до витрат виробництва вироблюваної продукції і на кінець звітного періоду (на дату складання фінансової звітності) відображаються у складі незавершеного виробництва або за умови, що виробництво продукту вже завершено, загальновиробничі витрати є складовою собівартості створеного готового продукту, в той час адміністративні витрати і витрати на збут не є запасомісткими, тобто є витратами звітного періоду і відображаються у Звіті про фінансові результати, тобто до собівартості створеного продукту, яка визначається в системі бухгалтерського обліку, вони не потрапляють, і можуть бути розподілені з метою визначення фактичної собівартості виробленої продукції в системі внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

Отже, непрямі витрати в контексті операційного циклу діяльності підприємства — це витрати, що пов'язані з виробництвом продукту і його реалізацією та управлінням підприємства вціло-

му, і які в момент їх виникнення прямо, безпосередньо, не можна віднести до об'єкта обліку витрат. При цьому непрямі витрати по відношенню їх до процесу виробництва можна розглядати як сукупність виробничих і невиробничих непрямих витрат: виробничі — загальновиробничі витрати, невиробничі — адміністративні витрати та витрати на збут.

Література

1 *Сук П. Л.* Облік витрат, що підлягають розподілу// Бухгалтерія в сільському господарстві. — 2005. — № 13. — С. 8—14.

2 *Юрченко К.* Г. Класифікація витрат виробництва в нових умовах госпо-дарювання// Підприємництво, господарство і право. — 2001. — № 11. — С. 101—105.

3 *Бєкрєнєва Г. О.* Деякі недоліки П(С)БО, що визначають методику обліку непрямих витрат промислових підприємств // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Зб. наук. пр. // Ред. О. Є. Кузьмін. — Л.: Львівська політехніка, — 2007, — Вип. 577. — С. 20—25.

4 *Кміть В. М.* Системний підхід до управління накладними витратами підприємств// Фінанси України. — 2002. — № 7. — С. 51—57.

5 *Давидов Ю. Г.* Облік і контроль непрямих витрат (на матеріалах підприємств харчової промисловості України). Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2002. — 19 с.

6 *Кірданов М. Г.* Облік та аналіз витрат на виробництво (на прикладі підприємств взуттєвої промисловості України): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2002. — 17 с.

7 *Нечай Н. М.* Облік та контроль невиробничих витрат (на прикладі машинобудівних підприємств): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Київський національний економічний ун-т. — К., 2003. — 18 с.

8 Управлінський і виробничий облік: навчальний комплекс для студентів вузов/ Колін Друрі: пер. з англ. [В.Н. Єгорова]. — 6-те вид. — М.: ЮНІТІ-ДАНА, 2007. — 1423 с.

9 Управлінський облік. / Аткінсон Е. А., Банкер Р. Д., Каплан Р. С., Янг М. С.; [Пер. з англ. А. Д. Рахубовського; Д. А. Рахубовської; Под ред. А. Д. Рахубовського] — 3 тє вид. — М.;СПб.; К.: Вид. Дім «Вільямс», 2005. — 878 с.

10 Управлінський облік / Дон Р. Хенсен, Меріен М. Моувен, Небіл С. Еліас, Девід У. Сєнков. Пер. з англ. 5-го канад. Вид. О. Григораша, О. Рахубовського, Н. Краснік та ін. Наук. ред. Н.М. Краснік. — К.: Міленіум, 2002. — 974 с.

11 Облік: ситуації та приклади. / Р. Ентоні. — 2-ге вид.. — М.: Фінанси та статистика, 1996. — 557 с.

12 Управлінський облік: Навч. посіб. / За заг. ред. Л. В. Нападовської. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. — 346 с.

13 Управління організацією: Енциклопедичний словник. / А. Г. Поршнєв, А. Я. Кібанов, В. Н. Гунін. — М.: Видавничий Дім ІНФРА-М, 2001. — Х, 822 с.

14 *Кужельний М. В., Лінник В. Г.* Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. — К.: КНЕУ, 2001. — 334 с.
15 *Споун Т.* Управлінський облік / Пер. с англ. под ред. Н.Д. Еріашвілі. — М.: Аудит, ЮНІТІ, 1997. — 179 с.
16 Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: Навч.посіб. / Сопко В. В. — К.: КНЕУ, 2006. — 526 с.
17 Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318.
18 Управлінський облік. Підручник — 4-те вид. / Голов С. Ф. — К.: Лібра, 2008. — 704 с.
19 Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 2 «Баланс». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87.
20 Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2008 р.

УДК 657.1

О. Г. Бірюк,
канд. екон. наук,
доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО МАЛОЦІННИХ ТА ШВИДКОЗНОШУВАНИХ ПРЕДМЕТІВ

В статье исследуется вопрос о раскрытии информации о малоценных и быстроизнашивающихся предметах в приказе об учетной политике предприятия, исходя из требований национальных стандартов бухгалтерского учета, методических рекомендаций отраслевых министерств и ведомств Украины и практического опыта предприятий.

The article contens the question on disclosing the information about unvaluable is investigated and subjects which quickly wear out, in the order on the registration policy of the enterprise, proceeding from requirements of national standards of book keeping, methodical recommendations of the branch ministries and departments of Ukraine and practical experience of the enterprises.

Ключові слова: *облікова політика підприємства, альтернативні рішення, малоцінні та швидкозношувані предмети, спецодяг, форменний одяг, фірмовий одяг.*

До початку ринкових реформ необхідність в розробці облікової політики підприємств, як правило, не виникала, так як законодавство, що регулювало організацію бухгалтерського обліку, не передбачало можливості застосування підприємствами

© О. Г. Бірюк, 2008

декількох способів чи методів відображення в обліку та звітності відповідних господарських операцій. Перехід України до ринкових відносин та впровадження принципів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зумовили виникнення багатоваріантності ведення обліку та методики його контролю.

Організація бухгалтерського обліку на підприємстві починається з розробки облікової політики. Ретельно продумана облікова політика впливає на ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства. З іншого боку, облікова політика підприємства як сукупність правил реалізації методу бухгалтерського обліку повинна забезпечити максимальний ефект від ведення обліку.

При дослідженні питання щодо методики відображення інформації про МШП в обліковій політиці підприємства було проаналізовано нормативно-правову базу розробки облікової політики підприємства різними галузевими міністерствами, а також дослідження і публікації багатьох вітчизняних науковців. В результаті проведеного дослідження було встановлено, що цьому питанню науковці приділяють незначну увагу, а галузеві міністерства або взагалі не надавали рекомендацій з цього питання [1; 2], або рекомендували виносити в наказ про облікову політику підприємства загальновизначені положення з обліку МШП [3].

Метою дослідження є визначення напрямків, які доцільно обґрунтувати в методичній і організаційно-технологічній частині наказу про облікову політику підприємства щодо формування інформації про малоцінні та швидкозношувані предмети. Для досягнення поставленої мети в процесі дослідження були застосовані такі методи, як спостереження, порівняння, групування, аналізу і синтезу.

В результаті проведених досліджень теоретичних та практичних аспектів формування в бухгалтерському обліку інформації про малоцінні та швидкозношувані предмети встановлено, що в наказі про облікову політику підприємства доцільно відобразити про них наступне.

Малоцінні та швидкозношувані предмети — це запаси, які використовуються підприємством протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року, зокрема: інструменти, господарський інвентар, спеціальне оснащення, спеціальний одяг тощо [4, п.6]. Для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух МШП, що належать підприємству та знаходяться на складі, Планом рахун-

ків передбачений рахунок 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети» [5].

Якщо нормативний термін експлуатації спецодягу, спецвзуття та інших засобів індивідуального захисту перевищує 12 календарних місяців, вони обліковуються на субрахунку 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи». Вартість таких предметів погашається нарахуванням амортизації за встановленою підприємством ставкою (нормою) з урахуванням очікуваного способу використання таких активів.

Для інструментів, що не відповідають умові П(С)БО 9 «Запаси», передбачено вести їх облік у складі основних засобів на субрахунку 106 «Інструменти, прилади та інвентар».

Розповсюдженими видами МШП є господарський інвентар (відра, лопати тощо), канцелярські прилади, столярні, малярні і слюсарні інструменти, постільні речі, кухонний посуд, спортивний інвентар, аптечки з набором медикаментів та інші предмети, термін використання яких відповідає вимогам П(С)БО 9 «Запаси».

Враховуюче вищезазначене, рекомендуємо в наказі про облікову політику підприємства відобразити інформацію про види і склад малоцінних та швидкозношуваних предметів та субрахунки, на яких вони будуть обліковуватися.

Кодексом законів про працю, Законом України «Про охорону праці» передбачено безоплатну видачу спецодягу, спецвзуття та інших засобів індивідуального захисту за встановленими нормами працівникам, задіяним на роботах зі шкідливими і небезпечними умовами праці, а також на роботах, пов'язаних із забрудненням або здійснюваних у несприятливих температурних умовах. При цьому обов'язки щодо комплектування та утримання таких предметів покладено на власника підприємства (уповноважений ним орган). Законодавством встановлено перелік спецодягу, спецвзуття та інших засобів індивідуального захисту для працівників усіх галузей.

Наказом Державного комітету України з нагляду за охороною праці від 29.10.1996 р. № 170 розроблено Положення про порядок забезпечення працівників спеціальним одягом, спеціальним взуттям та іншими засобами індивідуального захисту.

Видача засобів індивідуального захисту здійснюється в межах затверджених норм і термінів носіння працівникам тих професій і посад, що передбачені у відповідних виробництвах, цехах, дільницях та видах робіт. Так, типові норми безоплатної видачі спецодягу, спецвзуття та інших засобів індивідуального захисту: працівникам сільського та водного господарства — наказом Держ-

наглядпраці від 10.06.1998 р. № 117; працівникам залізничного транспорту — наказом Держнаглядпраці від 21.01.2004 р. № 12; працівникам деревообробної промисловості — наказом Держнаглядпраці від 31.01.2005 р. № 19; працівникам, зайнятих у будівельному виробництві, — наказом Держнаглядпраці від 17.05.2004 р. № 126; працівникам лісового господарства — наказом Держнаглядпраці від 25.04.2005р. № 65; працівникам підприємств електроенергетичної галузі — наказом Держнаглядпраці від 01.11.2004 р. № 241; працівникам хімічних підприємств — наказом Держнаглядпраці від 07.09.2004 р. № 194.

Проте, в окремих випадках, враховуючи особливості виробництва, власник підприємства (або уповноважена ним особа) може за погодженням із уповноваженим з охорони праці трудового колективу підприємства та профспілками замінювати окремі види спецодягу та спецвзуття й при цьому не погіршувати їх захисні властивості.

Крім того, безоплатна видача спецодягу працівникам структурних підрозділів підприємства здійснюється за нормами відповідної галузі виробництва, до якої відноситься конткерний підрозділ. Наприклад, якщо сільськогосподарське підприємство має будівельний цех та приймає на роботу будівельників для виконання будівельних робіт, то воно зобов'язане видавати цим працівникам спецодяг, спецвзуття та інші засоби індивідуального захисту відповідно до норм, встановлених для працівників будівництва.

В окремих випадках видача спецодягу можлива і понад встановлені норми. Це необхідно відобразити в наказі про облікову політику підприємства, наголосивши на тому, що в специфічних умовах експлуатації певний вид спецодягу не витримує встановлених нормативних строків його носіння або такі специфічні умови праці вимагають додаткових індивідуальних засобів захисту, які не передбачені галузевими нормами.

В наказі про облікову політику необхідно вказати порядок відшкодування працівниками, що звільняються з роботи, вартості спецодягу і спецвзуття, строк експлуатації якого не закінчився.

До МШП також відносять безліч дрібного інструменту, строк експлуатації якого законодавчо не встановлено. Ми вважаємо, що в наказі про облікову політику підприємства необхідно відобразити порядок віднесення дрібного інвентарю до МШП та встановлення строку його експлуатації на підприємстві.

На МШП не нараховується знос, а вартість переданих в експлуатацію пердметів виключається зі складу активів (списується

з балансу на витрати) з подальшою організацією оперативного кількісного обліку таких предметів у місцях експлуатації і матеріально відповідальними особами протягом терміну їх фактичного використання [4, п. 23]. При цьому облік операцій з видачі інструментів та пристосувань загального призначення зі складу в підрозділи можна вести двома варіантами.

За першим варіантом організація обліку передбачає порядок, за яким операції з одержання інструментів і пристроїв зі складу, повернення на склад МШП, що стали непридатними, та зношених інструментів оформлюються первинними документами.

За другим варіантом організація обліку передбачає порядок, за яким оформлюються лише операції з передачі інструмента і пристроїв, що спричиняють зміни запасів МШП у відповідальних підрозділах (метод обліку оборотного (обмінного) фонду інструментів в експлуатації). За таких умов відповідальні підрозділи обмінюють на складі непридатні, зношені інструменти і пристрої на придатні штука за штуку. Такий метод не зумовлює зміну запасів інструментів у відповідальних підрозділах і тому не потребує спеціального первинного документу на обмін. Останній варіант доцільно використовувати на підприємствах із добре організованою системою складського й інструментального господарства, а також належною організацією обліку і контролю.

Обов'язковість видачі форменого одягу передбачена Правилами роздрібної торгівлі продовольчими товарами та Правилами роздрібної торгівлі непродовольчими товарами. Формений одяг повинен відповідати санітарним або естетичним вимогам. Формений одяг може також видаватися державним службовцям та працівникам державних підприємств окремих галузей виробництва (залізничникам, зв'язківцям, пілотам авіалайнерів, морякам, працівникам рибного господарства тощо). Його види, моделі, колір, комплектність, строки граничного використання, порядок видачі, користування та обліку регламентується окремими постановами Кабміну та наказами зацікавлених міністерств і відомств України. Як правило, такий одяг видається в індивідуальне користування.

Формений одяг працівників інших підприємств приватної власності називають «фірмовим». Обов'язковість його видачі не передбачена, однак, підприємства можуть видавати такий одяг своїм працівникам з власної ініціативи. Як правило, такий робочий одяг носить у собі ознаки (атрибути) (фірмові знаки, емблеми, форма крою, колір тощо) конкретного підприємства чи групи

підприємств (корпорації, консорціуму, промислово-фінансової групи тощо). Здебільшого служить для створення позитивного іміджу підприємства або є рекламою торгової марки. Прямої вимоги на видачу «фірмового» одягу в законодавстві України не передбачено. Отже, в наказі про облікову політику підприємства рекомендуємо відобразити інформацію щодо переліку і строку експлуатації «фірмового одягу», а також інформацію щодо порядку відшкодування його вартості.

При проведенні інвентаризації малоцінних та швидкозношуваних предметів на підприємстві можуть бути виявлені їх надлишки. Передбачено, що їх оцінка може здійснюватися за чистою вартістю реалізації МШП (при їх можливої реалізації) або в оцінці їх можливого використання (при використанні МШП на підприємстві). Це рекомендуємо відобразити в наказі про облікову політику підприємства.

Якщо на підприємстві використовують МШП, що були у вжитку, тоді їх облік доцільно вести на окремому субрахунку, про що рекомендуємо відобразити в наказі про облікову політику підприємства, при цьому зазначивши методику їх оцінки.

При складанні наказу про облікову політику підприємству доцільно вказати наступне коло напрямів методологічних засад формування інформації про малоцінні та швидкозношувані предмети: номенклатура малоцінних і швидкозношуваних предметів; порядок встановлення строку корисного використання (експлуатації) малоцінних та швидкозношуваних предметів; організація оперативного кількісного обліку МШП за місцем експлуатації і відповідальними особами протягом строку їх фактичного використання; облік «фірмового» одягу (перелік, строк експлуатації, оплата); оцінка надлишків МШП при інвентаризації; порядок обліку і методика оцінки МШП, що були у вжитку.

При формуванні організаційної частини наказу про облікову політику підприємства щодо обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів необхідно відображати форми первинних документів, що використовуються для оформлення руху МШП, які не передбачені типовими формами первинного обліку; правила документообігу і технологію обробки інформації щодо МШП, порядок контролю за рухом МШП та відповідальність посадових осіб; порядок аналітичного обліку МШП.

Внесені пропозиції суттєво підвищать рівень організації і методику обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів на підприємстві.

Література

1. Щодо погодження облікової політики підприємства, затв. наказом Міністерства промислової політики підприємства від 23.01.2007 р. № 23.

2. Про погодження облікової політики підприємства, затв. наказом Міністерства аграрної політики підприємства від 11.04.2007 р. № 254.

3. Рекомендації щодо розпорядчого документа про організацію бухгалтерського обліку та облікову політику підприємств, що належать до сфери управління Міністерства вугільної промисловості України та щодо яких Міністерство здійснює функції з управління державними корпоративними правами, затв. наказом Міністерства вугільної промисловості України від 19 червня 2006 р. № 338.

4. П(С)БО 9 «Запаси», затверджене наказом МФУ від 02.11.1999 р. №751/4044 (із змінами та доповненнями).

5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджене наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291 (із змінами і доповненнями).

6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затв. наказом МФУ від 10.01.2007 р. № 2.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2008 р.

УДК 657.1

А. М. Герасимович,
д-р екон. наук, проф.,
проф. кафедри менеджменту банківської діяльності,
І. А. Герасимович,
канд. екон. наук доц.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»;
Морозова-Герасимович Н. А.,
канд. екон. наук

ФАКТОРИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ: МЕХАНІЗМ ПРОВЕДЕННЯ, ОБЛІК ТА АНАЛІЗ

Раскрывается сущность, механизм проведения, методика учета и анализа фактор-операций.

The essence, the carrying out mechanism, technique of the account and the analysis the factor of operations reveals.

Ключові слова: *факторинг, фактор, банк-партнер, агент, постачальник, покупець, договір факторингу, факторингові операції, факторингові платежі, факторингові ризики.*

© А. М. Герасимович,
І. А. Герасимович,
Н. А. Морозова-Герасимович 2008

В умовах жорстокої конкуренції на ринках товарних послуг актуальним стає питання спрощення взаємовідносин між постачальниками та покупцями.

Великого значення для постачальника набувають джерела фінансування дефіциту обігових коштів. Серед таких джерел фінансування можна виділити:

— власні кошти підприємств;
— товарний кредит;
— банківський кредит;
— факторинг.

Термін «факторинг» походить від англійського слова «посередник, агент». З економічного погляду — це посередницька операція. Факторинг — це комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платіжних вимог (рахунків-фактур) за поставленими товарами, виконаними роботами, послугами і, відповідно, права одержання платежу по них, тобто за інкасування дебіторської заборгованості клієнта.

Проведення факторингових операцій в Україні регламентується на законодавчому рівні:

1. Цивільним кодексом України. За договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [1, гл. 73, ст. 1077].

2. Господарським кодексом України. Придбання банком права вимоги у грошовій формі з поставки товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги та прийом платежів (факторинг) є банківською операцією, що здійснюється на комісійних засадах на договірній основі. За договором факторингу банк бере на себе зобов'язання передати за плату кошти в розпорядження клієнта, а клієнт бере на себе зобов'язання відступити банкові грошову вимогу до третьої особи, що випливає з відносин клієнта з цією третьою особою [2, гл. 35, ст. 350].

3. Законом України «Про банки та банківську діяльність» **факторинг** визначається як банківська операція, що передбачає банком права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги і взяття на себе ризику виконання таких вимог і приймання платежів [3, ст. 47].

4. Законом України «Про податок на додану вартість». Факторинг — операція з переуступки першим кредитором прав вимоги

боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу кредитору [4, ст. 1].

5. Платникам податків, які планують здійснювати факторингові операції необхідно керуватися Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [5, розділ II].

У міжнародній практиці суб'єкти факторингових операцій у своїй діяльності також керуються «Конвенцією про міжнародний факторинг», що прийнята 27 травня 1988 року Міжнародним інститутом уніфікації приватного права. Згідно з цією конвенцією, до факторингових зараховують операції, що відповідають таким критеріям:

— наявності кредитування у формі попередньої оплати боргових зобов'язань;

— веденню бухгалтерського обліку постачальника, перш за все обліку реалізації;

— інкасуванню його заборгованості;

— страхуванню постачальника від кредитного ризику.

Головною метою здійснення банком-фактором факторингових операцій є своєчасне інкасування боргів для скорочення втрат, внаслідок затримок платежів і попередження сумнівних боргів, надання кредиту в формі попередньої оплати, підвищення ліквідності та зменшення фінансового ризику для клієнтів, які вважають для себе нераціональним виконання робіт з перевірки платоспроможності своїх контрагентів, ведення бухгалтерського обліку своєї вимоги до них.

Об'єктом факторингової операції є право вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі.

Суб'єктами факторингу є:

— продавець (постачальник);

— покупець;

— посередник-фактор (факторингова компанія або комерційний банк).

Факторингові операції можуть бути класифіковані за багатьма ознаками:

1. В залежності від сектору ринку, де здійснюються факторингові операції:

- *внутрішні* (передбачає, що постачальник, покупець і фактор перебувають під юрисдикцією однієї країни);
- *зовнішні* або *міжнародні* (передбачають, що суб'єкти факторингової угоди перебувають під юрисдикцією різних країн).

2. В залежності від поінформованості учасників факторингової угоди:

• *відкриті* (якщо боржника повідомляють про укладення договору факторингу і пропонують здійснювати платежі безпосередньо фактору).

Повідомлення боржника при відкритому факторингу здійснюється шляхом напису на рахунку-фактурі про те, що правонаступником по виникаючому боргу є певна факторингова компанія (комерційний банк) і платіж повинен здійснюватися на її користь;

• *закриті* (не передбачають повідомлення дебіторів, ніхто не знає про перевідступлення постачальником прав вимоги боргу, і тому кошти переказують постачальнику, який розраховується з фактором самостійно).

3. В залежності від прийняття кредитного ризику:

• *з правом регресу* (постачальник несе ризики за борговими вимогами, які придбав у нього фактор, тобто такий факторинг дозволяє фактору повернути постачальникові неоплачені покупцем боргові вимоги і вимагати від нього повернення грошових коштів фактору);

• *без права регресу* (фактор бере на себе ризик щодо одержання грошових коштів від покупців).

4. За набором послуг, що включає факторинг, він може бути:

• *з повним набором послуг* (передбачає надання постачальнику, крім суто факторингових послуг, також інші: аудиторські, юридичні, управління заборгованістю за наданими кредитами тощо);

• *з частковим набором послуг* (передбачає оплату фактором лише рахунків-фактур постачальника).

5. Залежно від охоплення факторингом переуступлення постачальником боргових вимог розрізняють факторинг:

• *з перевідступленням усіх боргів* (дає змогу уникнути ведення подвійного обліку й управління кредитом за окремими борговими вимогами, що не були перевідступлені);

• *з перевідступленням частини боргів.*

6. Залежно від порядку оплати боргових вимог розрізняють факторинг:

• *з попередньою оплатою* (передбачає негайну оплату розрахункових документів постачальника, як тільки їх буде надано фактору. Фактично фактор здійснює кредитування постачальника);

• *без попередньої оплати* (фактор зобов'язується оплати передані йому постачальником розрахункові документи на визначену, зафіксовану у договорі дату, як правило, в день оплати документів боржниками. Оскільки зафіксований у договорі строк — це середня величина, то цілком нормально, що окремі покупці здій-

снять платіж раніше обумовленого терміну, а інші — пізніше. Перевага для постачальника полягає в тому, що він знає точну дату одержання коштів і тому може відповідно планувати свою діяльність.)

7. *ДРОБОВИЙ ФАКТОРИНГ* (split factoring), що використовується звичайно більш крупними, диверсифікованими фірмами. В цьому випадку фірма переуступає всі свої боргові вимоги не однієї, а кільком факторинговим компаніям. Метою подібного прийому може бути як мінімізація ризику неправильного вибору факторингової компанії, так і більш вузька спеціалізація окремих факторингових компаній на тих або інших напрямах діяльності постачальника. Дроблення здійснюється звичайно по географічних районах, по групах товарів і т. д. Останнім часом подібна практика зустрічається досить рідко.

8. Розвитком факторингової угоди про повне обслуговування можна рахувати агентську угоду, або *УГОДУ Про ОПТОВИЙ ФАКТОРИНГ* (wholesale factoring). Прибуткове підприємство, з солідною історією, може виробити власну ефективну систему обліку і управління кредитом, і послуги факторингової компанії в цій частині йому можуть не бути потрібні або невигідні. Проте, якщо воно потребує захисту від кредитних ризиків, то між ним і факторською компанією може бути укладено агентську угоду, або угоду про оптовий факторинг, відповідно до якого компанія придбаватиме неоплачені боргові вимоги, а постачальник виступатиме як агент по їх інкасуванню.

Перевага подібної угоди в тому, що знижуються витрати факторингової компанії за оцінкою кредитоспроможності клієнта і відповідно зменшується платня, стягувана з постачальника. Оскільки факторингова компанія в даному випадку не робить безпосереднього впливу на процес інкасування, вона не може гарантувати платіж до певної дати.

Агентський факторинг. Суб'єкти і їх функції:

а) банк-партнер — надає пасиви під проведення факторингових операцій, а також здійснює бухгалтерський супровід операції;

б) агент — спочатку розробляє схему проведення операцій, вносить корективи. На етапі взаємодії Агентові ставиться перевірка ділової репутації клієнта, його дебіторів, аналіз фінансово-господарської діяльності клієнта, юридичний аналіз договорів постачання, перевірка товарності поставок, здійснення поточного адміністрування заборгованості;

в) **клієнт —** юридична особа, що здійснює постачання ліквідного товару дебіторам на умовах відстрочки платежу від 4 до 90 днів;

г) **покупець —** юридична/фізична особа (дебітор клієнта), що купує товар на умовах відстрочки платежу від 4 до 90 днів.

Механізм проведення факторингових операцій.

Процес організації факторингового обслуговування в кожному конкретному випадку має свої специфічні особливості, які залежать від безлічі факторів, які й визначають вид факторингу. Проте, якщо роздивлятися типовий механізм факторингової операції, його можна звести до наступного.

В здійсненні факторингової угоди приймають участь три сторони:

1. Фактор — посередник, в якості якого може виступати комерційний банк або спеціалізована факторингова компанія.

2. Постачальник.

3. Покупець.

Факторингове обслуговування відбувається в наступній послідовності:

1. Договір купівлі — продажу.
2. Поставка товару.
3. Договір факторингу.
4. Факторингові платежі.
5. Оплата за поставлений товар.
6. Комісійна нагорода.

Постачальник отримує певну суму безпосередньо від факторингової фірми, яка її обслуговує, в момент відгрузки товару покупцеві до оплати її покупцем. І лише частину суми виплачується в ході певного обумовленого в договорі строку. Неповна оплата рахунків, у момент їх придбання, служить для факторингової фірми гарантією від можливих збитків, у зв'язку з будь-якими обставинами.

Також банк-фактор у рамках здійснення факторингових операцій, крім надання кредиту, здійснює повне факторингове обслуговування — бухгалтерське, інформаційне, збутове, страхове, юридичне, яке включає обробку рахунків клієнта, контроль за виконання строків платежів, фінансові консультації, захист інтересів клієнта при неплатоспроможності його боржників, що є відмінною рисою даного виду операцій.

Загальна схема організації факторингової операції може бути представлена так, як на рис. 1.

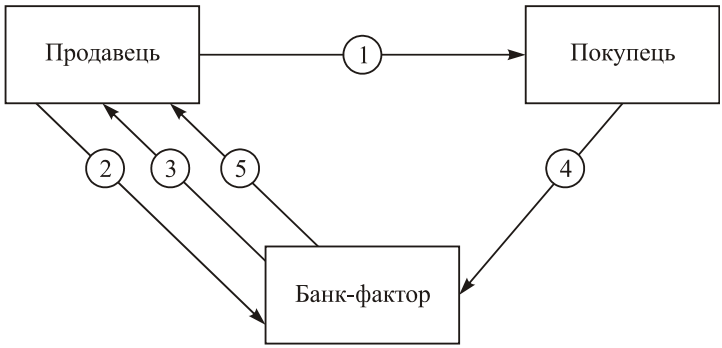


Рис. 1. Загальна схема організації операції факторингу

Пояснення до рис. 1.

1. Поставка продавцем товару покупцю на умовах відстрочки платежу.

2. Уступка продавцем права вимоги з боргу на користь банку-фактора.

3. Виплата банком продавцю дострокового платежу (до 90 % від суми поставленого товару) відразу після поставки.

4. Оплата покупця за поставлений товар банку-фактору.

5. Виплата банком продавцю залишку коштів (наприклад від 10 %, після оплати покупцем за вирахуванням процентів, комісії та інших витрат).

Як видно з рисунка, банк відіграє вирішальну роль у проведенні факторингової операції. Після поставки товару продавець звертається до банку-фактора. Згідно із встановленою практикою, факторинговий відділ купує вимоги (рахунки-фактури) на умовах негайної оплати близько 80—90 % вартості поставки. Постачальник передає список своїх клієнтів на сьогоднішній день. Крім того, він повідомляє, у якому обсязі будуть здійснюватись поставки вказаним клієнтам, а також який кредитний ліміт йому буде потрібний щодо кожного клієнта.

Правовою основою взаємин банку-фактора з клієнтом є договір, що визначає зобов'язання і відповідальність сторін. Зокрема, у ньому вказуються: вид факторингу, розмір факторингового кредиту і процентна ставка за цей кредит, розмір комісійної винагороди за всіма видами комісійно-посередницьких послуг, гарантії виконання взаємних зобов'язань і матеріальна відповідальність за їх невиконання, порядок оформлення документів та інші умови на розсуд сторін.

Оскільки факторингові операції мають ризиковий характер, до укладання договору з клієнтом банк-фактор повинен ретельно вивчити фінансовий стан потенційного клієнта для того, щоб переконатися в його кінцевій платоспроможності, проаналізувати показники ліквідності балансу, склад і тривалість дебіторської заборгованості, можливості реалізації продукції, що випускається, кон'юнктуру ринків збуту, коло покупців продукції, майбутнього клієнта і його платоспроможність та ін. Зазначений аналіз має бути виконано протягом двох тижнів. У випадку позитивного вирішення питання, в укладеному договорі між клієнтом і банком-фактором, звичайно, передбачається гранична сума, на яку може бути видано факторинговий кредит або прийнято документи на інкасо. Для визначення величини ліміту клієнт повинен представити факторинговій фірмі наявні в нього господарські договори з покупцями. Договір на факторингове обслуговування укладається, як правило, на термін не менш ніж один рік.

Враховуючи **ризиковий** характер факторинговий операцій, банк-фактор, укладаючи угоди про факторингове обслуговування, має диференційовано підходити до їх проведення, з урахуванням вимог до ліквідності свого балансу, а також кредитоспроможності боржника.

Після укладання угоди про факторингове обслуговування, банк-фактор відкриває для клієнта факторинговий рахунок, з якого оплачує, на погоджених сторонами умовах, його розрахункові документи, акцептовані платниками, і на який зараховуються надходження коштів від платників на адресу клієнта.

Коли факторинговий відділ банку встановлює ліміти окремим дебіторам і поставки за ними вже здійснено, відділ негайно оплачує рахунки ще до настання строку платежу. Однак 10-20 % суми вимог клієнта банк тимчасово утримує до моменту, коли покупець товару буде вважати договір з продавцем виконаним і не буде пред'являти претензій.

Якщо боржник не виплачує в строк рахунки факторингу, то виплати, замість нього, проводить факторинговий відділ.

Ризики, що виникають при здійсненні факторингової операції.

Сильною стороною факторингу є прийняття банком-фактором ризиків (в Україні ця риса тільки починає відзначатися) та забезпечення, таким чином, фінансової ліквідності клієнта.

Ризик за факторинговими операціями є складною економічною категорією, оскільки включає всі ризики, які несе фінансова

установа внаслідок можливих розбіжностей платежів за факторингом у термінах і обсягах.

У табл. 1. подано перелік ризиків, що притаманні факторингу.

Таблиця 1

РИЗИКИ ФАКТОРИНГУ

Тип ризику	Сутність ризику
Кредитний	Ризик несплати покупцями за поставлені клієнтом товари. Після укладання факторингового договору та надання фінансування підприємству-клієнту, банк, за умов безрегресного факторингу, повністю несе збитки, пов'язані з недоотриманням коштів від дебіторів. У цьому випадку, постачальник може уникнути таких збитків, тому що вже отримав від банку 60—90 % вартості контракту
Ліквідноності	Ризик несвоєчасної оплати поставок покупцями, які призводять до недостатності коштів у постачальника для покриття поточних витрат. При факторингові підприємство-клієнт отримує 60—90 % фінансових ресурсів від фактора (банку) практично в момент поставки, тому ризик ліквідності **постачальника** відсутній
Процентний	Ймовірність виникнення ризику зміни ринкової вартості кредитних ресурсів вище, ніж при короткострокових послугах факторингу. За умов безперервного фінансування, банк-фактор може взяти на себе гарантії незмінності процентної політики, що є стабілізуючим фактором для бізнесу постачальника
Валютний	Врахування ризиків зміни валютного курсу в період відстрочення платежу за поставлені товари є важливим для компаній, які займаються переважно зовнішньоекономічною діяльністю

Отже, головним для ризиків, що притримані факторинг є наступне:

1. вірогідне зниження платоспроможності дебіторів;
2. наявність підвищених кредитних ризиків при умові незначної кількості дебіторів, значна сума заборгованості за одним із дебіторів;
3. відсутність грошових потоків у клієнта по поточному рахунку в банку, що унеможливлює у разі регресу списання коштів з поточного рахунку клієнта в погашення простроченої заборгованості за факторинговими операціями.

На відміну від банківського кредитування, при факторинговому обслуговуванні, одержуючи фінансування своїх продажів, **постачальник не несе такі витрати:**

- відсотки за користування кредитом;
- витрати по оформленню кредиту, включаючи реєстрацію і страхування застави, оплату робочого часу співробітників на оформлення й підготовку документів для кредитного відділу і т. ін.., комісії за надання кредиту;
- витрати на екстрену мобілізацію грошових коштів при настанні терміну погашення кредиту або виплати відсотків, включаючи упущену вигоду, пов'язану з вилученням цих засобів з обороту;
- у зв'язку з тим, що кредит береться на фіксований термін (як правило, перевищуючий термін товарного кредиту), а факторингове обслуговування допускає стягнення плати лише за термін товарного кредиту, фактична плата за кредит буде вищою, ніж при факторинговому обслуговуванні.

Факторинг є різновидом торгово-комісійної операції та містить елементи традиційного короткострокового кредитування і вексельного кредитування, проте відрізняється від них. Так, вексельна форма кредитування, на відміну від факторингу, не дає гарантії в своєчасній оплаті, а примусове виконання вексельних обов'язків потребує додаткових випадків. У випадку із традиційним кредитуванням, увесь ризик неплатежу, а відповідно й повернення кредиту, лягає на постачальника.

Переваги факторингу

Використання факторингу найбільш ефективне для невеликих та середніх підприємств, які розширюють обсяги продажу або виходять на нові ринки, а також для новостворених компаній, що мають певні проблеми з нестачею грошових коштів, у зв'язку з несвоєчасним надходженням платежів від дебіторів, наявністю надлишкових запасів, труднощами в організації виробничого процесу. Найчастіше такі фірми мають низький кредитний рейтинг, що не дає їм змоги отримувати банківські позики. Тому факторинг має такі переваги (табл. 2.)

Недоліки факторингу

Незважаючи на всі існуючі переваги, які має факторингове обслуговування, воно також має і свої недоліки, тобто слабкі сторони:

1. Вища, порівняно з кредитами, вартість, яка складається з 3-ох частин:

1) фіксованого збору за обробку документації;
2) комісійних за факторингове обслуговування;
3) процентів за використання фінансових ресурсів.

Таблиця 2

ПЕРЕВАГИ ФАКТОРИНГУ

Для постачальника (продавця-клієнта)	Для покупця (дебітора)
1. Додаткове без заставне фінансування. 2. Прискорення оборотності дебіторської заборгованості. 3. Зменшення втрат у разі затримки платежів з боку покупця. 4. Ліквідація касових розривів. 5.Спрощення планування грошового обігу. 6. Збільшення товарообігу. 7. Можливість пропозиції покупцям гнучких термінів оплати. 8. Посилення контролю за оплатою поточної заборгованості. 9. Своєчасна сплата податків і контрактів за рахунок наявності в необхідному обсязі обігових коштів. 10. Розширення клієнтської бази та встановлення стабільних відносин з покупцями, які матимуть постійну можливість закупівлі товару з відстрочкою оплати. 11. Можливість розширення частки на ринку. 12.Залучення нових клієнтів.	1. Вигідніші умови оплати, що не вимагає вилучення значних грошових коштів з обігу, у разі передоплати. 2. Планування графіку погашення заборгованості. 3. Збільшення купівельної спроможності. 4. Своєчасна купівля необхідних товарів чи матеріалів. 5. Розширення сервісних послуг.

2. Існує й інший варіант вартості факторингу у вигляді 2-х складових:

1) безпосередня плата за фінансування, що визначається як близька до відсоткової ставки за кредитом, а її величина тісно пов'язана з терміном фінансування, наданого банком;

2) комісійна винагорода банку-фактору за додаткові послуги та прийняття ризиків на себе.

Між тим, практика роботи фактора з управління факторингом свідчить, що вартість фінансування продажу через факторинг знижує загальні витрати фінансування підприємства в 1,8—2,4 рази.

3. Банки приймають не будь-яку дебіторську заборгованість на обслуговування, тобто, плануючи скористатися факторингом, слід мати на увазі, що до купівлі-продажу не приймається:

— прострочена дебіторська заборгованість;

— заборгованість покупців, які є пов'язаними з продавцем особами;

— заборгованість по договорах, що передбачають бартерні розрахунки;

— заборгованість покупців з незнайомою платіжною дисципліною.

Цей перелік може змінюватися і доповнюватися у кожному конкретному банку і випадку.

3. Недостатність кваліфікованого персоналу для формування різних технологій факторингу, враховуючи його багатоаспектність і кількість учасників. Відсутність досвіду не дозволяє врахувати всі власні можливості і можливості підприємства-клієнта, що знижує ефективність фінансової послуги.

Оподаткування операцій факторингу.

Згідно закону України «Про банки і банківську діяльність» банки мають право здійснювати придбання права вимоги на виконання зобов'язань в грошовій формі за поставлені товари або надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог і прийом платежів (факторинг).

Законом України «Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг» операція факторингу віднесена до фінансових послуг.

Законом України «Про податок на додану вартість» факторинг визначається як операція по переуступці першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору, з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору (п. 1.10). Таким чином, факторинг є спеціальною фінансовою послугою, яка включає ознаки поступки вимоги. Поступка вимоги кредитором іншій особі регулюється ст. 197—200 Цивільного кодексу України.

Статтею 197 Цивільного кодексу України поступка вимоги кредитором іншій особі передбачає перехід до набувальника вимоги прав, які забезпечують виконання зобов'язання.

Відповідно Закону України «Про податок на додану вартість» не є об'єктом оподаткування факторингової операції, якщо об'єктом боргу є валютні цінності, цінні папери, зокрема компенсаційні папери (сертифікати), інвестиційні сертифікати, житлові чеки, земельні бони і деривати (п. 3.2.5.).

Відповідно Декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», до валютних

цінностей належить валюта України, платіжні документи і цінні папери, визначені у валюті України, іноземна валюта, платіжні документи і цінні папери, визначені в іноземній валюті.

Таким чином, аналіз норм чинного законодавства дає можливість вважати, що при здійсненні факторингової операції відбувається придбання банком чинником прав вимоги на виконання зобов'язань в грошовій формі за поставлені товари або надані послуги. І об'єктом боргу, при цьому, є валютні цінності, а саме валюта України. Виходячи з викладеного, вважаємо, що є підстави для застосування норм Закону України «Про податок на додану вартість», відповідно якому не є об'єктом оподаткування факторингові операції, якщо об'єктом боргу є валютні цінності.

Аналіз факторингових операцій

Аналіз факторингових операцій допомагає всебічно зважити їх позитивні та негативні сторони, і є, безумовно актуальним і необхідним завданням. В основі факторингових операцій лежить купівля банком розрахункових документів постачальника на відвантажену продукцію і передання постачальником банку права вимоги боргу платника зобов'язань за продукцію. Ці операції відносять до високодохідних, а відповідно до високо ризикованих: ставки за ними на 2—3 % вищі, ніж за кредитами.

Головною метою аналізу факторингових операцій є визначення невикористаних резервів з підвищення рівня їх ефективності. Крім того, в процесі аналізу факторингових операцій необхідно визначити:

1. рівень купівлі дебіторської заборгованості;
2. значимість факторингу в діяльності банку;
3. дохідність і прибутковість факторингових операцій;
4. доцільність проведення факторингових операцій.

Джерелами даних для аналізу факторингових операцій є:

— файл 02 — дані про обороти та залишки на балансових рахунках в розрізі кодів валют та груп країн;

— ф. № 1Д-КБ «Баланс комерційного банку» (щоденна);

— ф. № 1-КБ «Баланс комерційного банку» (місячна);

— ф. № 10-КБ «Оборотно-сальдовий баланс комерційного банку»;

— ф. № 11 «балансовий звіт комерційного банку»;

— аналітичні дані за рахунками 203-ї групи: 2030, 2037, 2038, 2039, 6023, 9800.

Аналіз динаміки та структури факторингових операцій.

Значення факторингових операцій у діяльності банку визначається за допомогою таких показників:

— питома вага фактор операцій у загальній сумі активних операцій банку;

— розмір факторингових операцій на 1грн капіталу;

— розмір факторингових операцій на 1 грн статутного капіталу;

— рівень купівлі дебіторської заборгованості.

Показник питомої ваги факторингу розраховується за такою формулою:

$$I_{\text{фактор}} = \frac{\text{Вкладення у факторингові операції}}{\text{Активи банку, всього}}.$$

Розмір факторингових операцій на 1 грн капіталу та 1 грн статутного капіталу розраховується діленням залишків за рахунками 2030,2037,2038,2039 на суму балансового капіталу (капіталу-брутто) за рахунками 5-го класу або на суму статутного капіталу на початок або кінець періоду.

Для визначення рівня купівлі дебіторської заборгованості необхідно суму, що перерахована фактор-банком постачальникам за торгівельно-комерційними операціями, поділити суми, первісно пред'явлені платниками, і помножити на 100 %.

Аналіз динаміки здійснюється за допомогою показників:

— абсолютний приріст факторингових кредитів;

— темп зростання факторингових операцій;

— темп приросту факторингових операцій.

Аналіз руху факторингових операцій починається з визначення коефіцієнта співвідношення наданих та повернутих факторингових кредитів:

$$К_{\text{над.фактор}} = \frac{\text{Наданіфакторинговікредити}}{\text{Залишок факторингових кредитів на кінець періоду}};$$

$$К_{\text{повер.фактор}} = \frac{\text{Суми. відшкодовані платниками}}{\text{Залишок факторингових кредитів на початок періоду}}.$$

Структурний аналіз визначає: галузеву структуру суб'єктів факторингових операцій (він необхідний для диверсифікації ризику); та операції за географічними зонами та термінами.

Аналіз ризикованості факторингових операцій.

За ступенем ризику факторингові операції відносять до 3-х груп ризику:

— стандартні — заборгованість, за якою строк погашення/повернення, передбачений договором, ще не настав (коефіцієнт ризику 2 %);

— сумнівні — існує прострочена заборгованість за операціями терміном до 90 днів (коефіцієнт ризику 50 %);

— безнадійні — термін простроченої заборгованості понад 90 днів (коефіцієнт ризику 100 %).

Для оцінювання якості портфеля факторингових кредитів з позиції ризику використовують такі коефіцієнти:

$$\text{Коефіцієнт якості} = \frac{\text{Факторингові кредити, зважені за ступенем ризику}}{\text{Факторингові кредити, всього}};$$

$$\text{Питома вага безнадійних факторингових кредитів} = \frac{\text{Факирпменрві кредити безнадійні}}{\text{Факторингові кредити, всього}};$$

$$\text{Питома вага проблемних факторингових кредитів} = \frac{\text{Прострочені факторингові кредити}}{\text{Факторингові кредити, всього}}.$$

Аналіз ефективності факторингових операцій

Дохід від факторингових операцій складається з суми комісійних зборів за проведення банком цієї операції і суми процентів за наданий кредит фактор-банком. Розрахунок рівня дохідності можна зробити за формулою:

$$Д_{\text{фактор}} = \frac{\text{Дохід від факторинговихоперацій}}{\text{Сума, що перерахована фактор - банком на оплату розрахункових документів}}.$$

Вигідність (доцільність) факторингових операцій для комерційного банку визначається зіставленням питомої ваги прибутку від факторингових операцій, у загальній сумі банківського прибутку, з питомою вагою факторингових операцій у загальній сумі активів банку.

Отже, наведена методика дає змогу зробити порівняльний аналіз ефективності факторингових операцій з іншими видами банківських операцій і з урахуванням їх ризикованості надати перевагу тим чи іншим.

Література

1 Банківські операції: Підручник.- 2-ге вид., випр. і доп. За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. — К.: КНЕУ, 2002. — 476 с.

2 *Внукова Н., Шапошникова К.* Можливості та ризики факторингу в ракурсі SWOT — аналізу // Фінансовий ринок України. — 2007. — № 2 (40) — С. 6—11.

3 *Склеповий Є. В.* Ринок факторингових послуг в Україні // Фінанси України. — 2005 — № 9 — С. 109—115.

4 *Смачило В. В., Дубровська Є. В.* Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні // Фінанси України — 2007. — № 7 — С. 35—45.

5 *Чинахова С.* Факторинг как способ кредитования // Проблеми теории и практики управления. — 2007. — № 10 — С. 37—41.

Стаття надійшла до редакції 17.06.2008 р.

УДК 657.471

О. В. Добровський,
здобувач кафедри обліку, аналізу
та аудиту в АПК,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ БЕЗЗБИТКОВОСТІ У БАГАТОПРОДУКТОВИХ ВИРОБНИЦТВАХ

Критическая оценка разных методов определения точки безубыточности в многопродуктовых производствах.

Research of different methods of break-even point in mulfipele prodact production.

Ключові слова: *точка беззбитковості, змінні витрати, постійні витрати, маржинальний прибуток, структура (комбінація) продажу, усереднений продукт.*

Одним із головних завдань аналізу беззбитковості є визначення точки беззбитковості (ТБ), тобто такого обсягу діяльності, який дозволить підприємству відшкодувати всі витрати, пов'язані з випуском і реалізацією продукції (як змінні, так і постійні). Тільки після цього підприємство може розраховувати на отримання прибутку.

В однопродуктових виробництвах *ТБ* визначається як частка від ділення загальної суми постійних витрат (ПВ) на маржинальний прибуток з одиниці продукції ($МП_{од}$,) тобто за формулою:

$$ТБ_к = ПВ/МП_{од}\ , \qquad (1)$$

де $ТБ_к$ — це кількість одиниць продукції у точці беззбитковості.

© О.В. Добровський, 2008

Із цієї формули випливає, що підприємство досягає *ТБ* , тоді коли сума маржинального прибутку стає рівною сумі постійних витрат:

$$ТБ_к * МП_{од}=ПВ, \text{ тобто } МП= ПВ. \quad (2)$$

Відповідно, кожна одиниця продукції, випущена (реалізована) зверх *ТБ* , приносить підприємству прибуток.

Проте у багатопродуктовому виробництві єдину ТБ визначити неможливо з огляду на те, що кожний продукт має свій маржинальний прибуток (виходячи зі своєї ціни і собівартості), а отже, і свою ТБ. Застосування формули (1) можливе лише у випадку, коли ПВ простежуються до кожного виду продукції або іншого сегменту, стосовно якого визначається ТБ. У цьому випадку формула (1) приймає вигляд:

$$ТБ_i = \text{прямі ПВ} / МП_i \quad (3)$$

де $ТБ_i$ та $МП_i$ — це ТБ і МП *і*-того продукту.

Якщо за даними, які наведені в таблиці 1, прийняти, що із загальної суми ПВ (170 000 грн) прямими є 130 000 грн (в т. ч. по продукту А — 24 000 грн, В — 52 000 грн, С — 54 000 грн), то за формулою (3) отримаємо такі ТБ: для продукту А — 200 одиниць, В — 273 одиниці, С — 300 одиниць.

Формула (3) свідчить, що МП і-того продукту покриває лише свої (прямі) ПВ. Решта ПВ, тобто спільних ПВ, які не можуть бути простежені (віднесені) до певного продукту (у нашому випадку це 40 000 грн) залишаються без покриття. Відповідно, реалізація такої кількості продукції принесе підприємству збиток, який дорівнює сумі спільних (нерозподілених) ПВ. Тобто, наявність спільних (нерозподілених) ПВ вимагає їх врахування при аналізі ТБ, особливо з огляду на те, що їх частка у загальній сумі, як правило, значно більша ніж прям ПВ.

Одним із варіантів вирішення цієї проблеми може бути розподіл спільних ПВ між видами продукції і, відповідно, визначення ТБ за формулою:

$$ТБ_i = \frac{\text{Прямі ПВ} + \text{розподілені спільні ПВ}}{МП_i}. \quad (4)$$

У більшості випадків за базу розподілу спільних *ПВ* беруть обсяг реалізації продукції, мотивуючи цей вибір тим, що продукція яка користується більшим попитом повинна покривати біль-

шу частину витрат. Більш менш вірогідне обґрунтування можна підібрати також для іншої бази, проте будь-який розподіл завжди спотворює реальну картину співвідношення витрат.

Таблиця 1

ВИХІДНІ ДАНІ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ТОЧКИ БЕЗЗБИТКОВОСТІ У БАГАТОПРОДУКТОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ (грн)

Види продукції / Показники	A	B	C	Разом
1. Обсяг реалізації, одиниць	1500	1000	3000	5500
2. Ціна	200	250	400	—
3. Виручка від реалізації (1×2)	300.000	250.000	1200.000	1750.000
4. Змінні витрати на одиницю	80	60	220	—
5. Змінні витрати на обсяг (1×4)	120.000	60.000	660.000	840.000
6. Маржинальний прибуток на одиницю (2—4)	120	190	180	—
7. Маржинальний прибуток на обсяг (3—5)	180.000	190.000	540.000	910.000
8. Постійні витрати	×	×	×	170.000
9. Операційний прибуток (7—8)	×	×	×	740.000

Таким чином, якщо підприємство виробляє декілька видів продукції, то достовірно визначити його *ТБ* за допомогою формули однопродуктового виробництва практично неможливо. Тому пропонується її модернізувати на основі показника середньозваженого *МП*, який дозволяє подати багатопродуктове виробництво як господарюючий суб'єкт, що виробляє один вид продукції. Такий продукт деякі автори називають усередненим продуктом, який є зваженою комбінацією продуктів підприємства. Вагові множники визначаються через оцінку структури продажу [1, с. 689].

Комбінація або структура продажу — це співвідношення різних видів продукції в загальному обсязі продажу. Розрізняють

декілька підходів до визначення комбінації продажу. Найбільш поширений ґрунтується на співвідношенні різних видів продукції у кількісному вимірі [1, с. 689; 5, с. 365]. При цьому структура продажу може виражатися в найменших цілих числах, що характеризують це співвідношення.

У нашому прикладі (табл. 1) структура буде визначатися як (3 : 2 : 6), що дорівнює співвідношенню (1500 : 1000 : 3000) одиниць. Це означає, що на кожні 3 одиниці продукту А припадає 2 одиниці продукту В і 6 одиниць продукту С. Тобто, усередненим продуктом можна вважати пакет із зазначених 11 одиниць продукції.

Відповідно МП цього продукту (пакета) можна визначити як суму добутків ($МП_i$) кожного продукту і кількості одиниць даного продукту у пакеті ($К_{i/n}$), тобто за формулою:

$$МП = \sum \text{МП}_\text{і} \times \text{К}_\text{і/п}. \qquad (5)$$

Розрахунок наведено у табл. 2.

Таблиця 2

ВИЗНАЧЕННЯ МАРЖИНАЛЬНОГО ПРИБУТКУ ПАКЕТА

Продукт	Маржинальний прибуток на одиницю ($МП_i$)	Структура продажу ($К_{i/n}$)	Маржинальний прибуток пакета (грн)
1	*2*	*3*	*4 = 2 x 3*
А	120	3	360
В	190	2	380
С	180	6	1080
Разом	х	х	1820

Маючи маржинальний прибуток пакета можна визначити кількість пакетів, реалізація яких забезпечить досягнення *ТБ*, за формулою (1). Але в знаменнику цієї формули замість *МП* певного продукту проставляють *МП* усередненого продукту (в даному випадку *МП* пакета).

За нашим прикладом *ТБ* складатимуть 93 пакета ($\frac{170000}{1820}$).

Відповідно, по продуктах:

$$ТБ_А = 93 \times 3 = 279 \text{ од.}; \text{ТБ}_\text{В} = 93 \times 2 = 186 \text{ од.};$$

$$\text{ТБ}_\text{С} = 93 \times 6 = 558 \text{ од.}; \text{Загальна ТБ} = 1023 \text{ одиниць}$$

Аналогічний результат можна отримати, якщо скористатися методом рівняння операційного прибутку у *ТБ*, який пропонує Ч. Хорнгрен [4, с. 116], тобто за формулою:

$$ВР - ЗВ - ПВ = 0. \quad (6)$$

де: *ВР* — виручка (дохід) від реалізації; *ЗВ* — змінні витрати; *ПВ* — постійні витрати.

Відповідно, *ВР* визначають як суму добутків кількості кожного продукту на їх ціну ($ВР = \sum К_i \, x \, Ц_i$), а *ЗВ* — як суму добутків кількості цих продуктів на їх змінну собівартість ($ЗВ = \sum К_i \, x ЗВ_i$). В свою чергу кількість відповідного продукту визначають як добуток кількості пакетів, продаж яких забезпечить досягнення *ТБ*, (його приймають за «*X*») і кількості одиниць даного продукту у пакеті.

Рівняння (6) приймає такий вигляд:

$$[(3X \times 200) + (2X \times 250) + (6X \times 400)] - [(3X \times 80) + (2X \times 60) + (6X \times 220)] - 170000 = 0.$$

Звідки: $1820X = 170000, \; X = \frac{170000}{1820} = 93.$

Відповідно, розподіл по продуктах буде таким самим, як у попередньому прикладі.

З наведених даних видно, що 1820 грн — це не що інше як *МП* пакета, але на відміну від розрахунків у таблиці 2, у даному випадку він визначається інакше.

Спільним для цих розрахунків є те, що вони ґрунтуються на попередньому визначенні *МП* усередненого продукту (пакета) та загальної кількості цього продукту (пакета) у *ТБ*, який потім розподіляється на конкретні продукти виходячи із структури продажу.

Рівняння (6) можна подати в іншому вигляді, якщо кількість одного з продуктів прийняти за «*X*», а кількість решти продуктів, виходячи із відношення кожного з них до кількості першого [2, с. 196]. Для умов нашого прикладу, якщо кількість продукту А у *ТБ* прийняти за «*X*», то кількість продукту В з урахуванням комбінації продажу (2:3) складатиме 0,67Х, а кількість продукту С з урахуванням комбінації продажу (6:3) складатиме 2*X*, рівняння матиме такий вигляд:

$$[(X \times 200) + (0{,}67X \times 250) + (2X \times 400)] - [(X \times 80) + (0{,}67X \times 60) + (2X \times 220)] - 170000 = 0$$

Звідки:

$$(200X + 167{,}5X + 800X) - (80X + 40{,}2X + 440X) = 170\,000$$

$$607X = 170000; \quad X = \frac{170\,000}{607} = 280 \text{ од. продукту А.}$$

Відповідно, у точці беззбитковості кількість продукту:

В = 280 × 0,67 = 188 од., С = 280 × 2 = 560 од., Загальна ТБ = = 1028 одиниць.

Рівняння можна спростити, якщо замість ціни і змінних витрат одразу проставити суму маржинального прибутку відповідного продукту, тоді рівняння матиме такий вигляд:

$$607X = 170\,000; \quad \text{X} = \frac{170\,000}{607} = 280 \text{ од. продукту}$$

Відповідно, у точці беззбитковості кількість продукту:

$$B - 188 \text{ од.; С} - 560 \text{ од.; Загальна ТБ} - 1028 \text{ одиниць}$$

Результати розрахунків *ТБ* практично ті ж самі у всіх трьох випадках, що свідчить про їх рівноцінність і можливість їх застосування за вибором аналітика. Проте два останніх розрахунку відрізняються від двох попередніх тим, що *ТБ* кожного продукту визначається без попереднього визначення *МП* усередненого продукту.

На відміну від визначення *МП* усередненого продукту і застосування його для розрахунку *ТБ* є пропозиції визначати *ТБ* безпосередньо на основі середньозваженого *МП* одиниці продукції (4, с. 116; 3, с. 255). Наприклад, пропонується формула, в якій середньозважений маржинальний прибуток (*МП*) визначається як частка від ділення загального маржинального прибутку усіх видів продукції на загальну кількість продукції:

$$\overline{МП_i} = \frac{\sum МП_i \times \text{КК}_\text{і}}{\sum K_i} \ , \qquad (7)$$

де $МП_i$ - маржинальний прибуток на одиницю відповідного продукту;

K_i — кількість відповідного продукту.

За даними нашого прикладу:

$$\overline{МП} = \frac{(120 \times 1500) + (190 \times 1000) + (180 \times 3000)}{5500} =$$

$$= \frac{180\,000 + 190\,000 + 540\,000}{5500} = \frac{910\,000}{5500} = 165{,}45 \text{ грн.}$$

Виходячи з того, що $ТБ = \frac{ПВ}{МП}$, вона дорівнює: $\frac{170\,000}{165{,}45} = 1028$ од.

Загальну *ТБ* можна розподілити по продуктах через застосування структури продажу у відсотках за кількістю, як це пропонують більшість авторів [4, с. 117; 3, с. 255; 2, с. 195]. У нашому прикладі структура у відсотках за кількістю складає:

$$A : B : C = 27{,}3\,\% : 18{,}2\,\% : 54{,}5\,\% /$$

Відповідно:

$$ТБ_A = 0{,}273\ x\ 1028 = 280 \text{ од.}\ ТБ_B = 0{,}182 \times 250 = 188 \text{ од.}$$
$$ТБ_C = 54{,}5 \times 400 = 560 \text{ од.}$$

Як бачимо, результати розрахунків співпадають як з результатами першого, так і другого розрахунку, тому що в кожному з них використовуються в тому чи іншому вигляді показники структури продажу і маржинального прибутку.

Зокрема, маржинальний прибуток пакета з маржинальним прибутком одиниці продукту можна ув'язати через структуру продажу (S):

$$МП\ пакета = \sum \overline{МП_i} \times S = (165{,}45 \times 3) + (165{,}45 \times 2) +$$
$$+ (165{,}45 \times 6) = 1820 \text{ грн.}$$

Середньозважений *МП* і, відповідно, *ТБ* можна визначити більш просто, якщо застосувати методику, запропоновану С. Головим [2, с. 496], тобто за формулою:

$$\overline{МП} = \sum di \times МП_i\ , \qquad (8)$$

де: *di* - питома вага кількості реалізованого продукту у загальному обсязі реалізації у кількісному вимірі; $МП_i$ — маржинальний прибуток на одиницю відповідного продукту.

За нашим прикладом:

$$\overline{МП} = (120 \times 0{,}273) + (190 \times 0{,}182) + (180 \times 0{,}545) = 165{,}45 \text{ грн.}$$

Відповідно, загальна *ТБ* дорівнюватиме 1028 од., а по продуктах буде розподілятися за цими ж відсотками.

Як бачимо, всі попередні розрахунки призначені для визначення загальної *ТБ* і *ТБ* по окремих продуктах у кількісному ви-

мірі. Відповідно, вони ґрунтуються на структурі продажу за кількісним співвідношенням продуктів.

Проте визначення *ТБ* у багатопродуктових виробництвах можливе також на основі структури продажу за вартістю, на що наголошують канадські автори [5, с. 363]. У цьому випадку структура продажу виражається у відсотках від загального доходу, який забезпечує кожний продукт. За нашим прикладом, така структура складає :

$$A : \text{B} : \text{C} = 17{,}14\% \ : 14{,}28\% \ : 68{,}57\% \quad \left(\frac{300{,}0}{1750{,}0};\ \frac{250{,}0}{1750{,}0};\ \frac{1200{,}0}{1750{,}0}\right).$$

Якщо цю структуру використати для визначення *ТБ* у кількісному вимірі, отримаємо результати відмінні від попередніх у зв'язку з тим, що структура за доходом не співпадає з структурою за кількістю. Для того, щоб узгодити результати розрахунків канадські автори пропонують структуру на основі доходу визначати через структуру на основі одиниць, зважену за ціною продукції [5, с. 363—364]. На нашу думку, це можна зробити за допомогою середньозваженої ціни, визначеної виходячи із структури продажу за кількістю і цін відповідних продуктів, тобто за формулою:

$$\overline{Ц} = \sum \text{di} \times \text{Ц} \ = (0{,}273 \times 200) + (0{,}182 \times 250) + (0{,}545 \times 400) =$$
$$= 54{,}60 + 45{,}50 + 218{,}0 = 318{,}18 \text{ грн.}$$

(Пересвідчитись у достовірності цієї цифри можна, визначивши середню ціну як частку від ділення загальної суми виручки від реалізації на загальну кількість одиниць продукції : 1750 000 : 5500 = 318,18 грн).

Якщо за співвідношенням складових визначеної таким чином ціни визначити її структуру, то побачимо, що вона відповідає структурі продажу за доходом:

$$\left(\frac{54{,}60}{318{,}18} = 17{,}15\ \%;\ \ \frac{45{,}50}{318{,}18} = 14{,}28\ \%;\ \ \frac{218{,}0}{318{,}18} = 68{,}57\ \%\right).$$

Відповідно, таку структуру можна використовувати лише для визначення *ТБ* у вартісному вимірі. Для цього спочатку треба визначити загальну точку беззбитковості у вартісному вимірі $ТБ_в$. Це можна зробити виходячи з підсумкових даних про доходи і витрати.

Розрахунок здійснюють за формулою:

$$ТБ_в = \frac{ПВ}{К_{мп}}, \quad (9)$$

де $К_{мп}$ — коефіцієнт маржинального прибутку, який визначають у свою чергу як відношення $МП$ до виручки від реалізації $(ВР)$:

$$К_{мп} = \frac{МП}{ВР} \quad (10)$$

У нашому прикладі, $К_{мп} = \frac{910,0}{1750,0} = 0,52$, відповідно, $ТБ_в = \frac{170000}{0,52} = 326923$ грн.

До речі, інколи аналіз ТБ у багатопродуктовому виробництві обмежується визначенням лише цієї суми як такої, що забезпечує беззбитковість діяльності підприємства в цілому. Якщо до цієї суми застосувати структуру продажу за вартістю, отримаємо $ТБ$ окремих продуктів у вартісному виразі:

$$ТБ_А = 326923 \times 0,171556067 \text{ грн};$$
$$ТБ_В = 326923 \times 0,1428 = 46685 \text{ грн};$$
$$ТБ_С = 326923 \times 0,685 = 224171 \text{ грн}.$$

Поділивши ці суми на ціни відповідних продуктів, отримаємо $ТБ$ у кількісному вимірі:

$$ТБ_А = 56067 : 200 = 280 \text{ од.}; ТБ_В = 46685 : 250 = 186 \text{ од.};$$
$$ТБ_С = 224171 : 400 = 560 \text{ од.}$$
$$\text{Разом}: 1026 \text{ од.}$$

Повна відповідність отриманих результатів свідчить про те, що при визначенні $ТБ$ у багатопродуктових виробництвах можна користуватися як структурою за кількістю (на основі одиниць), так і структурою за вартістю (на основі доходу).

Таким чином, в умовах багатопродуктового виробництва аналіз беззбитковості дещо ускладнюється, але при цьому відбувається розширення його можливостей. Зокрема, він дозволяє визначати не лише $ТБ$ кожного продукту при існуючій комбінації

продажу, а й оптимальну комбінацію продажу для досягнення *ТБ* по підприємству в цілому.

Виходячи з того, що у *ТБ* маржинальний прибуток підприємства має дорівнювати його *ПВ*, пошук оптимальної комбінації продажу полягає в тому, щоб загальна сума *МП* від продажу різних продуктів стала рівною *ПВ*.

Значення комбінації продажу для підприємства полягає в тому, що вона дозволяє впливати на *ТБ*. Знизити *ТБ* можна не тільки за допомогою зменшення витрат, але й змінюючи структуру продажу продукції. Зокрема, продаж більш рентабельних (з точки зору величини *МП*) продуктів може збільшити величину прибутку навіть при деякому зменшенні обсягу продажу і навпаки. Тобто, при змінах комбінації продажу вплив на прибуток буде залежати від того, в який бік відбулася зміна — у бік низькорентабельної чи високорентабельної продукції. Перевагу слід віддати тому продукту, який забезпечує беззбиткову роботу при меншій кількості обсягу продаж.

Звичайно, сучасні комп'ютерні програми, зокрема програми електронних таблиць, дають можливість перебрати необмежену кількість комбінацій продаж для декількох продуктів і вибрати найбільш прибуткові з них без аналізу беззбитковості за пропонованими в даній статті методами.

Проте цінність цих методів полягає, на нашу думку, в тому, що вони формують теоретичне підґрунтя комп'ютерних розрахунків, допомагають усвідомлювати їх логіку.

Література

1. *Аткинсон, Энтони А., Банкер, Раджив Д., Каплан, Роберт С., Янг Марк С.* Управленческий учет, 3-е издание: пер. с англ.. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 877 с.

2. *Голов С. Ф.* Управлінський облік: Підручник. — К.: Лібра, 2003. — 704 с.

3. *Друри К.* Управленческий и производственный учет: пер. с англ.:Учебник. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 1071 с.

4. *Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш.* Управленческий учет, 10-е издание: пер. с англ. — СПб.: Питер, 2007. — 1008 с.

5. Управлінський облік / Дон Р. Хенсен, Меріен М. Моувен, Небіл С. Еліас, Девід У. Сєнков / Пер. з англ. 5-го канад видання. — К.: Міленімум, 2002. — 974 с.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2008 р.

УДК 332.146.2

Р. В. Завгородній,
старший викладач кафедри аудиту,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ РОЗПОДІЛУ ЗАТРАТ НА ОСНОВІ ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ (АВС-КОСТІНГ) СЛУЖБОЮ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

В статье рассмотрена необходимость внедрения в практику отечественных предприятий нового метода разделения затрат на основе деятельности — системы АВС-костинг. Приведены его основные преимущества и недостатки. Показаны этапы калькуляции затрат в соответствие с предложенным методом

In the article the necessity of introduction into practice of national enterprises of the new cost distribution method in the basis of kinds of activities is founded. Its main advantages and drawbacks are determined. The stage of cost calculation accordance with the method suggested are shown.

Ключові слова: *метод розподілу затрат, калькуляція, собівартість.*

Сучасні умови господарювання українських підприємств розвиваються швидкими темпами, усе більше набуваючи рис ринкового середовища, що супроводжується більш жорсткою конкуренцією, а для багатьох підприємств — конкуренцією в межах глобальних ринків. І хоча, на жаль, не всі вітчизняні підприємства усвідомлюють потребу зміни концепції, а відповідно й методів, управління, все ж таки деякі керівники провідних українських компаній активно шукають інноваційні методи, зокрема запроваджують в структуру управління підприємством службу внутрішнього аудиту, яка не тільки займається моніторингом систем внутрішнього контролю і обліку, а й їх постійним вдосконаленням. Одним з пріоритетних напрямків впровадження новітніх технологій в ці системи є вдосконалення методів управління витратами, чому сприяють насамперед потреби стратегічного управління.

Традиційні бюджетні підходи оперують з вартістю спожитих в процесі діяльності ресурсів (матеріали, заробітна плата, електроенергія, оренда тощо). При підрахунку собівартості продукції, деталей та клієнтів вартість спожитих ресурсів розподіляється по даним об’єктам обліку. Прямі затрати на матеріали та працю розносяться легко на основі прямого причинно-наслідкового зв’язку між ними і об’єктами обліку. Розподіл накладних витрат при тра-

© Р.В. Завгородній, 2008

диційному фінансовому підході базується на використанні різних баз розподілу. Застосування пропорційного розподілу затрат відносно будь-якої з перерахованих баз є приблизним та викривлює істину собівартість об'єктів обліку, але у свою чергу є найбільш простим та зручним методом при веденні управлінського та фінансового обліку.

У дійсності в діяльності підприємств завжди існують непропорційне поглинання затрат різними продуктами. Найбільш місткі виявляються продукти з найменшим обсягом та найбільшою складністю з усієї продуктової групи. Найменш місткими залишаються продукти з найбільшим обсягом на найменшою складністю. За застосування традиційних фінансових методів вони залишаються переоціненими з даної продуктової групи. При цьому викривлення собівартості є пропорційним частці накладних витрат у загальній структурі затрат.

Проблему викривлення стратегічно важливої інформації можна вирішити шляхом використання системи АВС — костінг або методу розподілу затрат на основі видів діяльності (на основі операцій).

Аналіз досліджень і публікацій свідчить про те, що даний метод у вітчизняній літературі описується лише останнім часом у роботах не багатьох науковців, зокрема Л. В. Нападовської, В. М. Добровського [1, 2]. Однак у зарубіжній літературі дискусія стосовно даного методу почалася ще на початку 90-х років. Розроблена Р. Капланом та Р. Купером [3] система АВС-костінгу широко висвітлюється в роботах західних науковців [4, 5, 6, 7, 8]. Її практичне застосування було проведене у багатьох успішних західних компаніях. Непопулярність же даної теми у вітчизняній літературі пояснюється насамперед складністю та трудомісткістю впровадження АВС-костінгу у практику господарювання. На думку автора, метод АВС доцільно застосовувати, коли вичерпані більш прості інструменти.

Таким чином, у даній статті ми пропонуємо розібратись в методиці системи АВС-костінгу на концептуальному рівні.

Метод АВС (activity-based costing — АВС) базується на тому, що затрати створюються в результаті виконання певних операцій (видів діяльності).

Метод АВС має значні переваги перед традиційними методами калькулювання собівартості, зокрема він дозволяє приймати обґрунтовані рішення по відношенню до:

— зниження витрат. Реальна картина витрат дає можливість точніше визначати види затрат, які необхідно оптимізувати;

— цінової політики. Точне віднесення витрат на об'єкти калькуляції дозволяє визначити нижню межу цін, подальше зниження яких відносно такої межі веде до збитковості продукту;

— товарно-асортиментної політики. Реальна собівартість дозволяє розробляти програму дій по відношенню до того чи іншого продукту — зняти з виробництва, оптимізувати витрати або підтримувати на поточному рівні;

— оцінки вартості операцій. Можна вирішити, чи доцільно передавати ті чи інші операції підрядникам або необхідно проводити організаційні перетворення.

Процес розрахунку собівартості виробленої продукції (робіт, послуг) із застосуванням АВС-методу можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

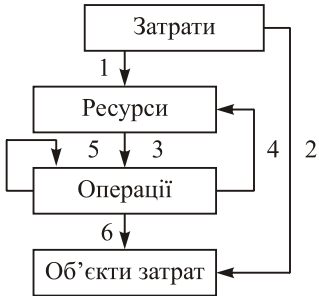


Рис. 1. Етапи проходження затрат в методі АВС

Цей процес передбачає калькуляцію затрат у кілька етапів:

1. Етап. Розподіл затрат на ресурси.

На даному етапі вартість накладних витрат переноситься на вартість ресурсів. При цьому визначається повна поточна вартість володіння одиницею ресурсу: вартість посади, вартість устаткування тощо.

Для того, щоб розрахувати вартість ресурсів, рекомендується, по-перше, визначити структуру ресурсів, а також перелік затрат, що спрямовуються на забезпечення діяльності кожного ресурсу, а по-друге, розподілити затрати на ресурси.

Як правило, виділяють наступні види ресурсів: персонал, устаткування та транспорт, приміщення (земля). Обов'язковим ресурсом є персонал. При визначенні його повної вартості враховується заробітна плата працівникам, податкові відрахування з фонду оплати праці, соціальні виплати, амортизація персонального обладнання, затрати на підтримку умов праці, доставка пра-

цівників до місця роботи, витрати на навчання тощо. Сукупність затрат і сукупність ресурсів представляють собою ієрархічні структури, глибина деталізації яких прямо пропорційна необхідній точності отриманих даних та трудомісткості та вартості їх отримання.

Часто одна стаття затрат буде переноситись на декілька одиниць ресурсів. Для таких зв'язків використовуються коефіцієнти розподілу затрат (так звані «драйвери затрат»): для орендної плати — це площа приміщення, що займає один співробітник, для вартості затраченої електроенергії — спожита електрична потужність персонального устаткування співробітника. Шукану суму отримаємо множенням вартості одиниці драйверу на кількість драйверу, спожитого даним ресурсом.

2. Етап. Перенесення вартості ресурсів на операції.

На даному етапі повна вартість ресурсів, розрахована на етапі 1 переноситься на операції, які виконують відповідні одиниці ресурсів. Таке перенесення відбувається пропорційно показникам, що відображають ступінь використання даного ресурсу у відповідній операції. Ці показники носять назву «драйвери ресурсів». Частіше за все в якості даного драйверу виступає кількість часу, який затрачається ресурсом на ту чи іншу операцію.

Розрахунок вартості, що переноситься, відбувається в кілька етапів:

— визначається загальна кількість одиниць драйверу даного ресурсу: фонд робочого часу у людино-годинах, фонд машинного часу у станко-годинах тощо;

— шляхом ділення вартості ресурсу на загальну кількість одиниць драйверу ресурсу визначається вартість одиниці драйверу: вартість години співробітника, вартість години машинного часу;

— визначається кількість одиниць драйверу ресурсу, спожитого тією чи іншою операцією;

— множення кількості спожитих одиниць драйверу на вартість одиниці драйверу визначається сума вартості ресурсу, що переносить на дану операцію.

3. Етап. Розподіл вартості обслуговуючих операцій на ресурси, що ними обслуговуються.

Треба вказати, що в межах методу АВС усі операції класифікуються наступним чином:

— основні — операції, безпосередньо утворюючі об'єкти затрат (зазвичай закупівлі, виробництво та збут); їх вартість можна прямо віднести на об'єкти затрат;

— обслуговуючі — операції, які створюють умови для нормального функціонування ресурсів певного виду (забезпечення інформаційними технологіями, управління персоналом тощо); їхня вартість переноситься на ресурси, що ними обслуговуються.

— управляючі — операції, що здійснюють управління як основними, так і обслуговуючими операціями; їх вартість переноситься на всі операції ділянки управління.

Обслуговуючі операції обслуговують ресурси або створюють умови для їх нормального функціонування. На даному кроці вартість обслуговуючих операцій ніби повертається назад на ресурси, що ними обслуговуються, типовими обслуговуючими операціями є «Обслуговування обчислювальної техніки», «Обслуговування та ремонт виробничого устаткування», «Набір та відбір персоналу» та ін. Дане перенесення здійснюється пропорційно драйверам операцій (основним результативним показникам операцій (кількість замовлень, кількість партій, кількість співробітників тощо)), які формуються аналогічно драйверам затрат та драйверам ресурсів. Спочатку розраховується загальна кількість одиниць драйверу, потім визначається вартість кожної одиниці. Аналізується кількість спожитих одиниць драйверу та розраховується вартість, що переноситься.

4 Етап. Розподіл вартості управляючих операцій на основні та обслуговуючі операції.

В цілях АВС-аналізу об’єктами управління слід визнавати не ресурси, якими управляє суб’єкт управління, а дії (операції) об’єктів управління. Внаслідок цього розподіл вартості управляючих операцій буде здійснюватися не на ресурси, а на операції.

Можливими підходами до вирішення проблеми вибору адекватного драйверу операцій, пропорційно якому здійснювалося б перерозподіл є:

— вартість управляючої операції розподіляється нарівно між управляючими операціями;

— вартість управляючої операції розподіляється пропорційно робочому часу, затраченому суб’єктом управління на відповідні операції;

— вартість управляючої операції розподіляється пропорційно значущості операцій, що визначається експертним шляхом.

5 Етап. Перенесення вартості основних операцій на об’єкти затрат.

Результатом попередніх етапів є розрахована вартість виконання основних операцій даних етап перерозподілу є фінальним та формує пошукову собівартість об’єктів затрат. Драйверами

операцій на цьому кроці зазвичай є кількісні характеристики об'єктів затрат, пропорційно яким основні операції переносять на них свою вартість.

Отже, стає очевидним, що операційно-орієнтований підхід системи АВС, хоча й є більш складним, ніж традиційний, але набагато краще відображає причинно-наслідкові зв'язки між економічними елементами всередині організаційної системи. Фактори розподілу непрямих витрат, які використовуються в традиційному методі, в АВС-костінгу піддаються більш глибокій деталізації та використовуються на різних етапах перенесення затрат у виді драйверів затрат, драйверів ресурсів та драйверів операцій.

Однак варто сказати й про проблеми, які виникають при впровадженні цієї методики. У першу чергу — це висока трудомісткість та значні затрати на впровадження методу АВС на підприємстві. Ці показники взаємозалежні: як правило, при мінімізації затрат на впровадження трудомісткість процесу підвищується, і навпаки. Очевидним є також, що впровадження АВС — методу без автоматизації просто неможливо, процес вимагає відповідного програмного забезпечення, часто недешевого. Крім того, необхідними є певні часові затрати: на великих підприємствах на впровадження методики може піти біля року, в невеликих з відносно нескладними процесами — набагато менше.

Зважаючи на це, ми пропонуємо часткове впровадження системи АВС. Виходячи з принципу «розумної достатності» можна виділити напрямки діяльності підприємств, в яких переважають процеси, що додають цінність продукту, і ті, в яких цих процесів небагато. Зрозуміло, що й перше, і друге, визначається суб'єктивно. Якщо прийняти, що в бізнесі існують три основні напрямки: забезпечення виробництва, виробництво та забезпечення продажів, то перший та третій містять більше процесів, що додають цінність продукту, ніж другий напрямок. Таким чином, пропонуємо впровадження АВС-костінгу в тій частині бізнесу промислових підприємств, яка відповідає за забезпечення виробництва та забезпечення продажу, та обмежується традиційною системою на етапі виробництва. На користь даної рекомендації говорять, принаймні, три фактори. По-перше, виробничі процеси, як правило, достатньо однорідні. По-друге, виробничі процеси зазвичай складні, оскільки пов'язані з великим обсягом технологічних операцій. По-третє, у виробничих процесах усе повинно слідувати певному технологічному стандарту, що виключає можливість вносити істотні зміни в накладні витрати.

Отже, до загальних переваг впровадження системи управління затратами на основі видів діяльності слід віднести:

— найбільш точна та детальна інформація про собівартість окремих видів продукції, клієнтів та напрямків діяльності;

— ефективна можливість покращення собівартості;

— прості та логічні способи впливу на витрати через систему драйверів;

— активний вплив на загальну культуру обліку, планування та аналітичної обробки бізнесу, розвиток інформаційної системи;

— легкість побудови системи мотивації персоналу, спрямованих на оптимізацію затрат.

Крім того, існує ще й ціла низка менш очевидних, але не менш значних позитивних моментів, що супроводжують АВС:

— по мірі розвитку АВС на підприємстві зростає ступінь впливу важливості поняття «цінність продукту для споживача», поступово зміщуючи пріоритети понять затрат та собівартості;

— АВС-метод є одним з важливіших інструментів системи управлінського обліку;

— АВС може слугувати системою операційного втілення стратегічних починань підприємства, наприклад, збалансована система показників (В80) отримає у вигляді драйверів АВС готовий матеріал для формування індикаторів.

Література

1 *Нападовська Л. В.* Управлінський облік: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. — К.: Книга, 2004. — 544 с.

2 *Добровський В. М., Гнилицька Л. В., Коршикова Р. С.* Управлінський облік: Навч посіб. / За ред. В. М. Добровського. — К.: КНЕУ, 2005. — 278 с.

3 *Джонстон, Марк У., Маршалл, Грег У.* Управление отделом продаж. Планирование. Организация. Контроль. 7-е издание.: Пер с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 912 с.

4 *Друри К.* Управленческий учет для бизнес — решений: Учебник / Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 655с. — (Серия «Зарубежный учебник»).

5 *Аткинсон Энтони А., Банкер Раджив Д., Каплан Роберт С., Янг Марк С.* Управленческий учет, 3-е издание.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 878с: ил. — Парал. тит. англ.

6 Управлінський облік / Дон Р. Хенсен, Мерієн М. Моувен, Небіл С. Еліас, Девід У. Сєнков / Пер. з англ.- К.: Міленіум, 2002. — 974 с.

7 *Хорнгрен Ч. Т., Дж. Фостер, Ш. Датар.* Управленческий учет, 10-е издание.: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2008. — 1008 с.

Стаття надійшла до редакції 5.05.2008 р.

УДК 657.222:334

Л. В. Івченко,
канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ
імені Вадима Гетьмана»

РЕГІСТРИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

В статье рассматривается порядок ведения бухгалтерского учета малыми предприятиями с использованием регистров бухгалтерского учета, утвержденных приказом Министерства финансов Украины № 422.

The order of keeping account by small business firms with using the accounting register that was retified by the Ministry of finances of Ukraine examines in the article № 422.

Ключові слова: *суб'єкти малого підприємництва, регістри бухгалтерського обліку, проста форма бухгалтерського обліку, спрощена форма бухгалтерського обліку.*

Суб'єктам малого підприємництва надано право з урахуванням особливостей своєї господарської діяльності і технології обробки первинних облікових даних самостійно обирати форму бухгалтерського обліку, порядок і спосіб реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад, а саме:

— єдиної методологічної основи (принцип подвійного запису);

— взаємозв'язку даних аналітичного та синтетичного обліку;

— суцільного відображення усіх господарських операцій із реєстрах обліку на підставі первинних облікових документів;

— систематизації даних первинних документів щодо показників, необхідних для управління і контролю за господарською діяльністю підприємства, а також для складання і подання бухгалтерської звітності.

Отже, форма бухгалтерського обліку є певною системою регістрів бухгалтерського обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них.

Міністерство фінансів України розробило і запропонувало для використання суб'єктам малого підприємництва регістри бухгалтерського обліку для малих підприємств, а також рекомендації щодо їх заповнення [1].

Варто нагадати, що ці регістри побудовані з урахуванням запроваджених з 2000 року стандартів бухгалтерського обліку і спрощеного Плану рахунків. Таким чином, ці регістри можуть

© Л.В. Івченко, 2008

застосовувати тільки суб'єктами малого підприємництва, які використовують спрощений План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва [2].

Малі підприємства, що використовують загальний План рахунків застосовують регістри бухгалтерського обліку, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2000 року № 356 [3].

Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами № 422 призначені для ведення регістрів бухгалтерського обліку юридичними особами — суб'єктами підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності (крім банків) з ознаками малих підприємств, а також юридичними особами (крім бюджетних установ), що не займаються підприємницькою (комерційною) діяльністю.

Наказ № 422 передбачає систематизацію в регістрах бухгалтерського обліку методом подвійного запису інформації про наявність і рух активів, капіталу, зобов'язань і факти фінансово-господарської діяльності (господарські операції) малих підприємств для накопичення даних і складання фінансової звітності.

Документування господарських операцій, складання і зберігання первинних документів і регістрів бухгалтерського обліку та виправлення в них помилок малі підприємства здійснюють відповідно до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [4].

Для виправлення помилки в регістрах бухгалтерського обліку за минулий період складається Бухгалтерська довідка, форма якої наведена у Методичних рекомендаціях по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2000 року № 356.

Первинні документи поточного місяця комплектуються до кожного регістру бухгалтерського обліку в хронологічному порядку, нумеруються і переплітаються із зазначенням належності до регістру і періоду.

Господарські операції відображаються у регістрах бухгалтерського обліку в гривнях і копійках, а регістри, в яких систематизовані операції в іноземних валютах, — у відповідних вимірниках іноземної валюти.

Головним при заповненні регістрів бухгалтерського обліку є те, що вони повинні складатися щомісяця, і господарська операція повинна бути відображена в регістрі бухгалтерського обліку

за той місяць, у якому вона фактично відбулася. Регістри підписуються головним бухгалтером або особою, на яку покладено ведення бухгалтерського обліку.

Інформація про господарські операції з регістрів бухгалтерського обліку використовується для складання фінансової звітності, інвентаризаційної і аналітичної роботи

Узагальнення інформації про господарські операції малі підприємства можуть здійснюватися за простою і спрощеною формою бухгалтерського обліку.

При використанні простої форми бухгалтерського обліку мале підприємство веде лише два регістри. Це Журнал обліку господарських операцій і Відомість 3-м.

Інформація про здійснені малим підприємством господарські операції заноситься до Журналу у вигляді бухгалтерських проводок, джерелом яких може бути як первинний, так і зведений документ, а так само підсумкові дані Відомості 3-м, але за умови неповторення записів, занесених до Журналу безпосередньо з первинних документів. Журнал ведеться щомісячно і записи в ньому здійснюються в хронологічному порядку.

Крім проводок у Журналі вказуються обороти по дебету і кредиту кожного субрахунку та сальдо на початок і кінець місяця. Суму оборотів визначають на підставі даних, зазначених у Журналі, шляхом простого підсумовування. Сальдо на початок місяця по кожному з рахунків або субрахунків береться з Журналу попереднього місяця з графи «Сальдо на кінець місяця», а сальдо на кінець місяця Журналу за поточний місяць визначається з урахуванням сальдо на початок місяця плюс-мінус обороти за місяць. Після того, як Журнал цілком оформлений, і в ньому визначено сальдо по всіх рахунках, його має підписати головний бухгалтер МП.

Відомість 3-м має два розділи: Розділ І «Облік розрахунків з дебіторами і кредиторами, за податками і платежами, облік довгострокових зобов'язань і доходи майбутніх періодів». Назва розділу містить у собі всі назви рахунків, операції, за якими вона відображає. Це рахунки: 37 «Розрахунки з різними дебіторами», 55 «Інші довгострокові зобов'язання», 64 «Розрахунки за податками й платежами», 68 «Розрахунки за іншими операціями» і 69 «Доходи майбутніх періодів». Треба мати на увазі : а) якщо операцій протягом місяця здійснюється дуже мало, то розділяють ці рахунки в самій відомості; б) якщо операцій по кожному зазначеному вище рахунку (або його субрахунку) більше десятка, то для кожного окремого рахунка відкривають окремий аркуш Відомості 3-м.

Розділ ІІ Відомості 3м «Облік розрахунків з оплати праці», в якому відображаються операції по рахунку 66, має майже таку саму назву «Розрахунки з оплати праці». У даному розділі окремо по кожному працівнику відображаються всі нарахування заробітної плати, премій, допомог і т. д., утримання та відрахування з заробітної плати та її видача.

Спрощена форма бухгалтерського обліку застосовується малими підприємствами у разі, якщо не виконуються умови для застосування простої форми бухгалтерського обліку або на власний вибір суб'єкта господарювання і передбачає застосування п'яти відомостей та оборотно-сальдової відомості.

Спрощена форма бухгалтерського обліку передбачає узагальнення інформації про господарські операції у регістрах та на рахунках бухгалтерського обліку, які наведено у табл. 1.

Грамотно побудована система облікових регістрів дозволяє: акумулювати всю необхідну інформацію; групувати інформацію в необхідних синтетичних і аналітичних розрізах; забезпечувати зручність користування обліковим регістром; забезпечувати раціональне відбиття операцій в облікових регістрах (простота заповнення, відсутність зайвого дублювання інформації й т. д.). Дана умова особливо важлива в умовах ручної обробки інформації, що характерно для організацій малого бізнесу. Правильний вибір форми бухгалтерського обліку є однією з необхідних умов ефективної організації бухгалтерського обліку господарюючого суб'єкта.

Література

1. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами» від 25.06.2003 р. № 422.

2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження спрощеного плану рахунків бухгалтерського обліку» від 19.04.2001 р. № 186.

3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку» від 29.12.2000 р. № 356.

4. Наказ Міністерства фінансів України «Про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» від 24.05.1995 р. № 88.

Стаття надійшла до редакції 19.05.2008 р.

Таблиця 1

ХАРАКТЕРИСТИКА РЕГІСТРІВ, ПЕРЕДБАЧЕНИХ СПРОЩЕНОЮ ФОРМОЮ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДЛЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Регістр бухгалтерського обліку	Розділ регістру	Рахунок спрощеного Плану рахунків	Відображувана інформація (господарська операція)
Відомість 1-м	Розділ 1. Облік готівки та грошових документів	ЗО «Каса»	Облік і узагальнення інформації про грошову готівку і грошові документи
	Розділ II (зворотний бік) Облік грошових коштів та їх еквівалентів	31 «Рахунки в банках»	Облік і узагальнення інформації про грошові кошти на рахунках в банках, еквіваленти грошових коштів і грошові кошти в дорозі
Відомість 2-м «Облік запасів» Відомість 3-м	Немає	20 «Виробничі запаси»	Облік і узагальнення інформації про сировину і матеріали, куповані напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо, тару і тарні матеріали, будівельні матеріали та матеріали, передані в переробку, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення, інші матеріали, тварини на вирощуванні і відгодівлі, малоцінні та швидкозношувані предмети і транспортно-заготівельні витрати
		26 «Готова продукція»	Облік і узагальнення інформації про готову продукцію, товари, транспортно-заготівельні витрати і торгову націнку

Продовження табл. 1

Регістр бухгалтерського обліку	Розділ регістру	Рахунок спрощеного Плану рахунків	Відображувана інформація (господарська операція)
	Розділ І. Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами, за податками та платежами, облік довгострокових зобов'язань і доходів майбутніх періодів	37 «Розрахунки з різними дебіторами»	Облік і узагальнення інформації про розрахунки з покупцями та замовниками, із підзвітними особами, з іншими дебіторами, про короткострокові векселі одержані, про резерв сумнівних боргів
		55 «Інші довгострокові зобов'язання»	Облік і узагальнення інформації про довгострокові позики, довгострокові векселі видані, довгострокові зобов'язання за облігаціями, довгострокові зобов'язання з оренди та інші довгострокові зобов'язання
		64 «Розрахунки за податками та платежами»	Облік і узагальнення інформації про розрахунки з податками, обов'язковими платежами, про податкові зобов'язання, податковий кредит, розрахунки за пенсійним забезпеченням, соціальним страхуванням, страхуванням на випадок безробіття, індивідуальним страхуванням і страхуванням майна
		68 «Розрахунки за іншими операціями»	Облік і узагальнення інформації про розрахунки з постачальниками та підрядниками, з учасниками про короткострокові позики, короткострокові векселі видані, поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями та розрахунки за іншими операціями

Продовження табл. 1

Регістр бухгалтерського обліку	Розділ регістру	Рахунок спрощеного Плану рахунків	Відображувана інформація (господарська операція)
		69 Доходи майбутніх періодів»	Облік і узагальнення інформації про доходи майбутніх періодів
Відомість 3-м	Розділ 11 (зворотний бік). Облік розрахунків з оплати праці	66 «Розрахунки з оплати праці»	Облік і узагальнення інформації про розрахунки з оплати праці
Відомість 4-м	Розділ 1. Облік необоротних активів і зносу	10 «Основні засоби»	Облік і узагальнення інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи
		13 «Знос необоротних активів»	Облік і узагальнення інформації про знос основних засобів, інших необоротних матеріальних активів і нематеріальних активів
	Розділ II (зворотний бік). Облік капітальних фінансових інвестицій та інших необоротних активів	14 «Довгострокові фінансові інвестиції»	Облік і узагальнення інформації про довгострокові фінансові інвестиції
		15 «Капітальні інвестиції»	Облік і узагальнення інформації про капітальні інвестиції
		18 «Інші необоротні активи»	Облік і узагальнення інформації про довгострокову дебіторську заборгованість, інші необоротні активи
		35 «Поточні фінансові інвестиції»	Облік і узагальнення інформації про поточні фінансові інвестиції

Продовження табл. 1

Регістр бухгалтерського обліку	Розділ регістру	Рахунок спрощеного Плану рахунків	Відображувана інформація (господарська операція)
Відомість 5-м	Розділ 1. Облік витрат	84 «Витрати операційної діяльності»	Облік і узагальнення інформації про елементи витрат операційної діяльності: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизації, інші операційні витрати
	Розділ 1. Облік витрат	85 «Інші затрати»	Облік і узагальнення інформації про неопераційні витрати звичайної діяльності, податок на прибуток і надзвичайні витрати
	Розділ 11. Облік витрат на виробництво	23 «Виробництво»	Облік і узагальнення інформації про витрати на основне і допоміжні виробництва, виробничий брак
	Розділ III. Облік доходів і фінансових результатів	44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)	Облік і узагальнення інформації про нерозподілені прибутки (непокриті збитки), про використання прибутку
		70 «Доходи»	Облік і узагальнення інформації про доходи від реалізації, інші операційні, інші звичайні і надзвичайні доходи, вирахування з доходу

Закінчення табл. 1

Регістр бухгалтерського обліку	Розділ регістру	Рахунок спрощеного Плану рахунків	Відображувана інформація (господарська операція)
		79 «Фінансові результати»	Облік і узагальнення інформації про фінансові результати
	Розділ IV. Облік власного капіталу, витрат майбутніх періодів, забезпечень майбутніх витрат і платежів	39 «Витрати майбутніх періодів»	Облік і узагальнення інформації про витрати майбутніх періодів
		40 «Власний капітал»	Облік і узагальнення інформації про статутний, пайовий, додатковий, резервний, неоплачений та вилучений капітал
		47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів»	Облік і узагальнення інформації про забезпечення майбутніх витрат і платежів, цільове фінансування і цільові надходження
Оборотно-сальдова відомість	Немає	Усі рахунки спрощеного Плану рахунків	Узагальнення даних регістрів бухгалтерського обліку по кожному рахунку бухгалтерського обліку (по дебету і кредиту кожного рахунка окремо)

УДК 658.15

Н. О. Ільєнко,
канд. екон. наук,
НДІ праці і зайнятості населення

РЕФОРМУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ З РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ)

Проведенным исследованием установлено, что изменения, осуществляющиеся в государственных институциях, должны быть взаимно согласованными со смежными производственными и информационными органами и подтверждены соответствующей нормативной законодательной базой; предложено внести изменения в названия операционных затрат.

The conducted research established that any changes that are being implemented by the state institutions must be mutually coordinated with the adjacent industrial and informational bodies and verified by the corresponding normative and legislative basis; it was suggested to make changes into the title of the operational expenses.

Ключові слова: *операційні витрати, реалізована продукція, товари, послуги, ринкові відносини, рахунки, структура, елементи.*

Зміна системи господарювання, перехід до ринкових відносин висувають нові вимоги до якості та способів подання інформації, особливо фінансової, яка є основою прийняття управлінських рішень.

З 2006 р. відповідно до виконання Програми розвитку системи національних рахунків (СНР), яка здійснюється в два етапи, відбулися зміни в обчисленні операційних витрат за рахунок введення до п'яти складових шостого економічного елементу «вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві», питома вага якого в 2006 р. в операційних витратах склала по економіці України 58,9 %[1], решта ж елементів різко зменшили свою питому вагу в загальній сумі операційних витрат.

Для порівняння нижче наведено дані Статистичного щорічника України за 2006 та 2007 р. [2, с. 93; 3, с. 89].

Назва «Структура витрат на виробництво виробленої продукції (робіт, послуг)» (2005 р.) не відповідає діючим нормативним документам, якщо зважити на те, що з 2000 р. облік витратного механізму в Україні ведеться за Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО), розробленими з використанням міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО). Так, за П(С)БО 16 «Витрати» облік витрат господарюю-

[1] Статистичний щорічник за 2006 р. (с. 93), 2007 р. (с. 89).

© Н.О. Ільєнко, 2008

чими суб'єктами та підрахунок обсягів операційних витрат державними органами статистики ведеться за п'ятьма економічними елементами, рух яких подано наступною схемою (рис. 1).

Структура витрат на виробництво виробленої продукції (робіт, послуг)		Структура операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг)			Зміни	
	2005 р.		2006 р.	2007 р.	2006 2005	2007 2006
1. Матеріальні витрати	57,3	1. Матеріальні витрати	25,1	26,8	–32,2	+1,7
2. Амортизація	6,6	2. Вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві	58,9	54,4		–4,5
3. Витрати на оплату праці	13,1	3. Амортизація	2,2	2,5	–4,4	+0,3
4. Відрахування на соціальні заходи	4,2	4. Витрати на оплату праці	4,9	5,9	–8,2	+1,0
5. Інші операційні витрати	18,8	5. Відрахування на соціальні заходи	1,7	2,1	–2,5	+0,4
		6. Інші операційні витрати	7,2	8,3	–11,6	+1,1

Тобто, починаючи з 2000 р. господарюючі суб'єкти ведуть облік та звітуються за обсягом операційних витрат з реалізованої продукції, а витрати на виробництво виробленої продукції (робіт, послуг) є їх складовою і не можуть бути результативними при оцінці загального обсягу операційних витрат (П(С)БО 16 «Витрати» та ф № 2 «Звіт про фінансові результати»).

Введення шостого елементу до складу операційних витрат не спричинило понятійних змін, тобто «вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві» не змінює суті категорії реалізованої продукції (робіт, послуг), а лише збільшує обсяг операційних витрат (робіт, послуг) на обсяг цієї «вартості».

Операційні витрати	=	Собівартість реалізованої продукції	+	Адміністративні витрати	+	Витрати на збут	+	Інші витрати операційної діяльності	=	
=		Виробнича собівартість реалізованої продукції	+	Собівартість реалізованих товарів	=					
=		Прямі матеріальні витрати	+	Прямі витрати на оплату праці	+	Інші прямі витрати	+	Виробничі накладні витрати		

Рис. 1. Методика обліку витрат господарюючими суб'єктами та підрахунок обсягів операційних витрат державними органами статистики

Звідси необхідно зазначити, що введення шостого економічного елементу до структури операційних витрат негативно і необ'єктивно вплинуло на рівень питомої ваги решти її складових. Погодитись з тим, що в цілому по економіці матеріальні витрати за 2006 р. склали 25,1 %, тобто скоротились у порівнянні з 2005 р. у 2,3 рази, а в зв'язку з тим що питома вага витрат на оплату праці зменшилась на 8,2 в. п., соціальні відрахування скоротились за цей період у 2,5 рази, — не є реально можливим, враховуючи те, що і фонд оплати праці, і середня заробітна плата за останні роки (2000—2007 рр.) має тенденцію до зростання.

Аргументом на правдивість такого твердження є статистичні дані зі структури операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг) за 2007 рік, які підтверджують, що відносно 2006 р. відбулося збільшення кожного з п'яти економічних елементів на 0,3—0,7 в. п. (що в сумі склало 4,5 в. п.) у зв'язку зі зменшенням питомої ваги елементу «вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві» на ті ж 4,5 в. п., тобто відбулася механічна передислокація питомих складових операційних витрат.

«Вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві» в

якості шостого елементу в складі операційних витрат не має визначення в нормативній базі (бух. облік — стандарти, система національних рахунків), тому не може використовуватись у вигляді відокремленої структурної одиниці, так як це вносить певний елемент хаотичності в обліковому процесі при поелементному розподіленні витрат.

Стосовно назви «Структура операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг)» [2, с. 93; 3, с. 89] доцільно внести певні корективи. Коли мова йде про придбані на стороні товари (послуги) для перепродажу та реалізації і вони враховуються в операційних витратах, то більш доцільно було б стверджувати про реалізацію товарів (послуг). За визначенням СНР термін «продукти» − синонім «товарів та послуг», а операції з ними характеризують походження і використання товарів та послуг. Система національних рахунків також дає визначення товарів для перепродажу як товарів, придбаних оптовими та роздрібними торговцями для перепродажу, які їх не переробляють, за винятком надання їм привабливого і зручного для перепродажу вигляду (наприклад, миття, сортування, упаковка).

За визначенням П(С)БО 16 «Витрати», «собівартість реалізації — це собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)», а у назві «Структура операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг)» [2; 3] слово «товарів» взагалі відсутнє. Коли б категорія «товарів та послуг» стосувалась елементу «Матеріальні витрати», тобто була б їх певною інформаційною розшифровкою, то чинну назву «Структури операційних витрат» можна було б залишити.

Введений економічний елемент «вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві» об'єднує (за визначенням СНР) кілька категорій (товари та послуги, товари для перепродажу) та видів діяльності (виробництво товарів та послуг, торгівля товарами та послугами) і за своїм узагальненим змістом може бути відокремленим як вид діяльності господарюючого суб'єкта і включатися до обсягу реалізованої продукції з розбиванням за п'ятьма елементами, що складають операційні витрати (П(С)БО 16 «Витрати»). Такий підхід до обчислення обсягів операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг) дозволить нівелювати ті значні негативні зміни, які були отримані в результаті обрахунків за діючою з 2004 р. методикою розрахунку обсягів операційних витрат.

Важливим для розуміння категорії «послуг» є (за визначенням «Статистичного щорічника України за 2006 р. [2]) визначення послуг як діяльності суб'єктів, яка не набуває матеріально-речової форми і задовольняє певні потреби замовників — особисті, колективні. Специфіка послуг як продукції полягає в тому, що послуги не накопичуються (за виключенням окремих видів), не транспортуються, не існують окремо від виробників, тобто вони споживаються, в основному, в момент їх надання.

Найважливішою особливістю послуг при грошовій оцінці є те, що в основному вони складаються із витрат на оплату праці за виконані послуги. Цю особливість необхідно враховувати при проведенні обліку вартості послуг, тобто із загальної вартості послуг необхідно виокремлювати витрати на оплату праці, відносячи їх до відповідного елементу, що вноситиме корективи до рівня питомої ваги решти складових операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг). Тобто, навіть за умови, що склад операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг) налічуватиме шість елементів, необхідно правильно вести облік витрат за їх змістом, що дозволить досягти певної реструктуризації між складовими елементами і більш правдивого відображення в них відповідних витрат.

Підтвердити цей висновок можна і тим, що по економіці за 2007 р. у порівнянні з 2006 р. знизилась на 4,5 в.п. питома вага елементу «вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві» в операційних витратах з реалізованої продукції (робіт, послуг) за умови, що за цей період зросли обсяги і вироблених і реалізованих послуг, відповідно на 24,5 % та 26,7 %.

Необхідно наголосити на те, що елемент «вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві», в економіці і в 2006, і в 2007 рр. формується за рахунок:

оптової і роздрібної торгівлі, торгівлі транспортними засобами; послуг з ремонту — 94,3 % (2006 р.) та 92,7 % (2007 р.);

операцій з нерухомістю, здавання під найм та послуг юридичним особам — 49,0 % (2006 р.) та 43,9 % (2007р.).

У промисловості питома вага шостого елементу в 2006 р. склала 9,3 %, в 2007 р. залишилась без змін; формується він за рахунок такого виду діяльності, як виробництво та розподілення електроенергії, газу та води − 53,8 % (2006 р.) та 54,2 % (2007 р.). Однак відзначимо, що за окремими видами промислової діяльності питома вага «вартості товарів та послуг, придбаних для пере-

продажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві», або ж залишається на рівні минулого року, або ж зменшується. Так, із 18 видів промислової діяльності (і добувна, і обробна промисловість) у 2006 р. на одному з них (видобування енергетичних матеріалів та виробництво коксу та продуктів нафтопереробки) був відсутній зазначений вид витрат, у 2007 р. таких видів промислової діяльності налічується 7.

За умови незмінності в 2007 р. до 2006 р. в промисловості питомої ваги «вартості товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві» (9,3 %) питома вага витрат на оплату праці за цей період зросла на 0,9 %.

Окремо слід зупинитись на якості статистичної інформації (зокрема, форма № 1-ПВ, ф № 2 фінансового звіту та форма № 1-підприємництво), яка певною мірою впливає на результуючу економічну інформацію. Така кількість форм статистичної звітності, в яких відображаються дані, пов'язана з оплатою праці викликає необхідність їх обстеження на відповідність між собою, особливо враховуючи те, що відбулися певні зміни (реструктуризація) у складових операційних витрат.

Слід зазначити, що невідповідності у витратах на оплату праці та фонді оплати праці (ФОП) за переліченими статистичними формами зустрічаються на більшості обстежених (77) підприємств. Зафіксовані вони як між ФОП за окремими формами, як невідповідність між витратами на оплату праці та ФОП за окремими формами, так і в межах однієї форми (форма № 1-підприємництво). Велика кількість зазначених відхилень (за обстеженими підприємствами) свідчить про певну розповсюдженість (або закономірність) — явище неузгодженості між собою форм статистичної звітності. Така практика приводить до певних значних похибок у результуючих показниках, що оприлюднює державна статистика.

Так, у ф. № 1-підприємництво, в якій з введенням шостого елементу, а відповідно певного обсягу витрат за елементом «вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві», питома вага витрат на оплату праці за формами № 2 та ф № 1-підприємництво на більшості обстежених підприємств є ідентичною. Навіть незважаючи на те, що структурні зміни відбулися у решті елементів операційних витрат, витрати на оплату праці не можуть залишатися без змін, тому що навіть в операції придбання (або перепродажу) задіяний певний людський ресурс конкретно-

го підприємства, витрати на утримання якого повинні бути відображені у операційних витратах з реалізованої продукції (робіт, послуг). Непоодинокими є випадки, коли питома вага елементів за формами № 2 фінансового звіту та № 1-підприємництво є ідентичною, хоча «вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві» (ф. № 1-підприємництво) складає більше 90,0 % загального обсягу операційних витрат.

Усунення таких необґрунтованих даних приведе до формування правдивої статистичної звітності та, зокрема, значного підвищення питомої ваги витрат на оплату праці.

Визначальним є те, що витратний механізм регулюється в Україні Національними П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 9 «Запаси», П(С)БО 26 «Виплати працівникам» тощо. Інформація про витрати відображається у Звіті про фінансові результати (ф. № 2 фінансової звітності), аналіз структури та динаміки операційних витрат за економічними елементами (Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки» від 14.02.2006 р. № 170 — табл. 8 вказаної методики) необхідно проводити за п'ятьма елементами: матеріальні витрати, амортизація, витрати на оплату праці, витрати на соціальні заходи, інші операційні витрати. Однак статистична інформація подається за даними форми № 1-підприємництво, яка включає в себе шість економічних елементів.

Отже зробимо наступні висновки:

1. Будь-які зміни, що здійснюються державними інституціями повинні бути взаємоузгодженими із суміжними виробничими та інформаційними органами та підтверджені відповідною нормативною законодавчою базою. Так, введення Держкомстатом до складу операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг) з 1 січня 2004 р. шостого економічного елементу «вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві» з питомою вагою 58,9 % призвело до зниження питомої ваги матеріальних витрат на 32,2 в. п. витрат на оплату праці на 8,2 в. п., витрат на соціальні заходи на 2,5 в. п., що є негативним явищем і недостовірно відображає реальну дійсність.

2. Внести зміни до назви операційних витрат замінивши визначення «реалізована продукція» на визначення «реалізовані товари (послуги)», які б більш повно відображали зміст та наповнення в операційних витратах введеного шостого елементу та до

підходів обрахунку зазначеного елементу в складі операційних витрат.

Елемент «вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві» більш коректно було б включати в загальний результат не як вартість одного елементу, а як складову частину решти елементів, виокремивши з нього витрати на оплату праці за виконані послуги збільшивши цим і елемент на оплату праці, і елемент витрат на соціальні заходи. Або ж враховувати його в обсязі операційних витрат з реалізованої продукції як вид діяльності (розташовуючи вертикально з розшифровкою за п'ятьма елементами). Особливо це стосується тих видів діяльності, як економічної, так і промислової, в яких «вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві», займає значну питому вагу.

Такий підхід в обчисленні введеного елементу дозволить ліквідувати ті викривлення, що нині склалися в цій площині.

3. Особливої уваги потребує підвищення якості статистичної інформації, забезпечення її узгодженості та співставності, що дозволить забезпечити точність, коректність та достовірність інформації, що надається державними органами.

4. Разом із усуненням вказаних негативних явищ на всіх рівнях управління необхідно проводити комплекс заходів щодо забезпечення підвищення частки витрат на оплату праці у операційних витратах з реалізованої продукції (робіт, послуг) та намагання досягнення до рівня розвинених країн. Особлива увага повинна бути приділена тій групі заходів що формуються на рівні підприємства (галузі, регіону), так як такі внутрішні резерви є основою для створення узагальнених заходів на державному рівні.

5. Витратний механізм — складна економічна система, яка весь час знаходиться в русі та постійно змінюється під впливом світового економічного розвитку. Формування витратного механізму не втрачає ні важливості ні актуальності навіть за умови певної стабільності та ефективності функціонування економічних процесів. Тому проведення постійного моніторингу та аналізу показників, що впливають на стан та тенденції витрат на оплату праці має бути нагальним і постійним. Систематичний моніторинг витрат на оплату праці, має включати такі показники: операційні витрати, собівартість та обсяги як виробленої, так і реалізованої продукції, фонд оплати праці (з вивченням тенденцій що його формують), середню заробітну плату, мотиваційні системи до праці, рентабельність продукції, особливу увагу необхідно

приділити тенденціям трудовитрат (сума витрат на оплату праці, відрахувань на соціальні заходи та інших операційних витрат), які оцінюють використання людського ресурсу (за міжнародними нормами).

Література

1 Національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку.
2 Статистичний щорічник України за 2006 р.
3 Статистичний щорічник України за 2007 р.
4 Все про бухгалтерський облік. — 2005. — № 13 (1046), спеціальний випуск № 135. — 112 с.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2008 р.

УДК 657:22

В. Б. Кириленко,
канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку в кредитних
і бюджетних організаціях та економічного аналізу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ В БАНКАХ

В статье рассмотрены существующие подходы к этапам аналитического процесса. Выделены существующие подходы к аналитической работе в банках, на примере казначейства. Обобщена информация и сделаны краткие выводы.

In the article are considered existent approaches to the stages of analytical process. Existent approaches to analytical work in banks are selected, on the example of treasury. Information is generalized and short conclusions are done.

Ключові слова: *аналітичний процес, аналітичні процедури, казначейство.*

Слід констатувати, що економічний аналіз у комерційних банках перебуває на низькому рівні й обмежується розрахунком необхідних нормативів на вимогу НБУ (Національного банку України). Це пов'язано з недостатньою кількістю досліджень з питань організації та методології економічного аналізу в банках, а також з відсутністю рекомендацій та нормативних документів з цього питання від НБУ.

На фоні постійного збільшення обсягу традиційної аналітичної роботи в комерційних банках, зв'язаної з ростом самих банків і жорсткістю вимог до бухгалтерської звітності з боку НБУ, змі-

© В.Б. Кириленко, 2008

нюється й ускладнюється зміст самої аналітичної роботи, що повязано з появою нових джерел аналітичних даних. Спроби вирішити цю проблему вже були і є. Основні питання:

1) недостатня кількість спеціальної і повна відсутність нормативної літератури;

2) невідповідність представлень про функції аналітичних систем у розроблювачів і банкірів, а також гостра конкуренція з боку MicroSoft (Excel) [5, с. 8].

До того ж гостро відчутна, особливо у великих банках, недостатність окремого аналізу даних з різних джерел, необхідність аналізувати всі дані в комплексі, з позицій банку в цілому. Разюча неживучість складних аналітичних систем у комерційних банках багато в чому пов'язана з нерозумінням розроблювачами тих твердих часових меж, у яких постійно знаходяться практичні працівники в банку. Банкіри чітко бачать, що результати, які можна встигати одержувати за допомогою складних систем, цілком досяжні і за допомогою табличок у Excel.

Проблему створює змішання двох основних складових аналітичного процесу: творчої і рутинної. Складні системи в першу чергу націлені на забезпечення інструментарієм творчої складової аналітичної роботи, у той час як для банку безпосередньо і щодня використовується насамперед рутинна, виробнича складова.

Метою статті є — розгляд існуючих етапів організації аналітичноого процесу, надання пропозицій щодо організації цього процесу в банках.

Більшість вчених Л. О. Сухарева [11], А. М. Кузьмінський, В. В. Сопко, В. П. Завгородній [6], а також О. В. Васюренко і К. О. Волохата [1] аналітичний процес поділяють на три етапи: підготовчий, аналітичної обробки і заключний. Так, В. А. Дерій називає їх [3, с. 37]:

1) підготовчий (початковий);

2) основний (власне сам аналіз);

3) завершальний (узагальнюючий).

У загальному випадку аналітичний процес, за визначенням В. В. Сопка і В. П. Завгороднього, є технологічною сукупністю операцій, яка складається з таких етапів: підготовчого, аналітичного оброблення інформації, завершального — узагальнення результатів аналізу [10, с. 152].

О. Котіна в банках виділяє чотири етапи: підготовчий, попередній, аналітичний і заключний [5, с. 6]. Зміст 3 і 4 єтапів майже однаковий з описом 3 єтапу, який дають В. В. Сопко і В. П. Завгородній, але вони мають різні назви.

Як вважають професори А. М. Кузьмінський, В. В. Сопко, В. П. Завгородній на першій стадії аналітичного процесу потрібно скласти план аналітичної роботи та підготувати всі необхідні матеріали для проведення власне самого аналізу [7]. На важливості плану і програми аналізу наголошував М. Р. Ковбасюк [4, с. 38].

Як зазначає І. Д. Лазаришина, практично вперше запропонував програму аналітичної роботи торгівельного підприємства А. К.Фон-дер Зеє (1872 р.) [7, с. 68]. Він розробив перелік питань, необхідних для того, щоб отримати достатньо чітке уявлення про підприємство. У процесі аналізу виокремлювалася інформація щодо:

— тривалості діяльності підприємства;
— структури і власників капіталу;
— господарських оборотів та залишків цінностей;
— характеру операційної діяльності підприємства;
— складових його доходів;
— рівня та структури закупівельних цін та цін реалізації;
— структури прямих витрат;
— періодичності витрат.

Отже, практично це був підготовчий етап аналізу — визначення загального стану об'єкта аналізу.

На другій стадії аналізу проводиться ґрунтовний аналіз різноманітних показників діяльності банку, впливу на них відповідних чинників, взаємозалежності показників і їх значення для забезпечення росту доходів банку.

Виходячи із дослідження І Д. Лазаришиної, безсумнівний вплив на розвиток теоретичних засідок організації економічного аналізу мала праця П. М. Крижановського [7], опублікована в 1898 році. У ній були запропоновані форми аналітичних таблиць, що використовувалися для задоволення потреб управління підприємств. Так, для оперативного аналізу рекомендувалося використовувати документ «Рапортичка прикажчика по лісопильному корпусі, яка подається щоденно в Контору заводові, з відомостями про хід робіт на верстатах і про кількість отриманих від розпилювання лісоматеріалу, з розпискою прикажчика по товарній біржі в прийомі розроблених матеріалів». Реквізитами цього документа передбачалося подання для потреб управління інформації щодо простоїв з вказанням: конкретного верстата; кількості часів простою; причин простоїв. Як вважає Є. Мних, на аналітичному етапі можна дати якісну оцінку управлінських рішень, визначити вичерпність і достовірність інформаційного забезпечен-

ня для їх обґрунтування, виявити можливість та оцінити ризик господарського чи фінансового маневру. Дати характеристику стратегії та тактики функціонування економічних систем будь-якого рівня [9, с. 56].

Таблиця 1

ЕТАПИ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

№ п/п	Скласти план аналітичної роботи в банку	Обрати методичні та технічні прийоми аналізу	Провести оцінку результатів проведеної аналітичної роботи та обчислити потенційні резерви банку
1	вибрати об'єкти аналізу і визначити його мету та завдання	узгодити аналітичні показники між собою	підготувати за результатами аналізу висновки та пропозиції
2	підібрати номенклатуру аналітичних даних й відповідним чином їх систематизувати	побудувати аналітичні таблиці, графіки, діаграми	розробити заходи щодо усунення недоліків у діяльності банку
3	провести перевірку номенклатури даних за змістом і формою (логічна перевірка, технічна перевірка, арифметична перевірка)	провести аналітичні розрахунки	провести обговорення результатів аналізу
4	здійснити обробку інформації про сам об'єкт аналізу і його аналоги	систематизувати отримані в процесі обробки аналітичні матеріали та встановити причинно-наслідкові зв'язки і ступінь впливу різних чинників	забезпечити оформлення результатів аналізу, їх реалізацію і впровадження
5	підготувати необхідну інформацію для аналізу		

На третій стадії відбувається узагальнення результатів аналізу, здійснюються висновки, подаються пропозиції щодо поліпшення ефективності діяльності банку, усуваються недоліки в роботі та мобілізуються невикористані резерви.

Етапи аналітичної роботи відрізняються за трудомісткістю роботи, обсягом інформації, що обробляється, та часом проведення. Відповідно до цього змінюються кваліфікаційні вимоги до службовців банку, зайнятих на окремих етапах аналітичної роботи.

Слід зазначити, що результати виконаних аналітичних процедур не є єдиними і безумовними критеріями для залишкового висновку по діяльності банку.

Технологія банківського аналізу в цілому є такою самою, як і для підприємств, але для здійснення оперативного управління фінансовими потоками потрібна певна деталізація. У цьому плані заслуговує на увагу концепція інформаційно-аналітичного «дерева» банку, розроблена російськими вченими. Згідно із запропонованим ними підходом у структурі аналітичного процесу виокремлюють п'ять рівнів аналітики, які формують «дерево» з його «кореневою системою», «кроною» та «верхівкою». В основу покладено принцип наскрізного проходження інформації через усі рівні з поступовою систематизацією, агрегацією та узагальненням. Як підкреслюють автори, створення інформаційно-аналітичного «дерева» банку «...належить до комплексних завдань організаційного, методологічного, матеріально-технічного і технологічного характеру» [8, с. 59].

Заслуговує на увагу дослідження, проведене Л. М. Примосткою [8]. Вона розглянула технологію аналітичного процесу в підрозділі банку, який виконує функції казначейства. Технологія складається з п'яти етапів.

Технологія аналітичного процесу в казначействі банку — це послідовність кількох етапів, які водночас є ієрархічними рівнями проведення аналізу, оскільки кожен з етапів передбачає агрегування та узагальнення інформації, одержаної з попереднього рівня.

На першому (підготовчому) рівні здійснюється збирання та первинна систематизація інформації в режимі реального часу. Інформаційними джерелами є всі параметри укладених казначейством угод: суми, рядка, валюти, відсоткові ставки, контрагенти. Перелік вхідних параметрів визначається змістом фінансової операції банку відповідно до вимог управлінського процесу. Здобута від дилерів інформація фіксується в таблицях, які подають лістинги згрупованих за певними ознаками казначейських операцій. Такими ознаками можуть бути види фінансових інструментів, види валют, позиції за коррахунками, доходи за міжбанківськими кредитами (МБК). Лістинги є первинними носіями інформації.

Аналітичне оброблення інформації здійснюється на другому та третьому рівнях. На другому рівні всі проведені за день операції консолідуються, обробляються лістинги та за сальдовим методом формуються портфелі казначейства банку. Аналітичні таблиці складаються щоденно після закінчення операційного дня і вміщують повний набір параметрів кожного портфеля. Наприклад, для портфеля МБК аналітична номенклатура (система параметрів) буде такою: назва банку-контрагента; обсяг (абсолютна сума) операції; відсоткова ставка; термін залучення чи розміщення; сума, яку належить повернути чи отримати (з урахуванням відсотків); графік виплати відсотків; додаткова інформація.

Рівень деталізації аналітичних номенклатур завжди визначається потребами майбутнього управлінського рішення, для якого проводитися аналіз [8]. Потім оцінюються результати роботи структурного підрозділу казначейства за банківський день. Здобута аналітична інформація є підставою для розроблення тактики на наступний день і може бути використана фінансовим директором, казначеєм та керівниками структурних підрозділів казначейства.

На третьому рівні формуються результативні таблиці за окремими групами фінансових операцій (портфелями) наростаючим підсумком з початку звітного періоду. Така інформація забезпечує аналіз ефективності проведення певних операцій, оцінку результативності роботи окремих відділів фронт-офісу, своєчасне виявлення можливих несприятливих тенденцій динаміки портфелів, складання прогнозів на середньостроковий період.

Наступні рівні стосуються узагальнення аналітичної інформації та складання звітності казначейства. На четвертому рівні формується щоденна звітність, для чого інформація, здобута на попередніх етапах, консолідується до рівня рахунків синтетичного обліку. Звіт про проведені казначейські операції банку складається щоденно і не тільки потрапляє в центральну бухгалтерію для опрацювання щоденного балансу, а й надсилається керівництву банку щодо строків виконання активних і пасивних операцій, коригування валютних позицій.

На п’ятому рівні складається внутрішня звітність казначейства за певний період (як правило звітний) за тими напрямами, котрі необхідно проаналізувати для підвищення ефективності роботи казначейства. Це, зокрема: рентабельність роботи підрозділів за звітний період, рентабельність окремих видів операцій, вартість підтримки ліквідної позиції та обов’язкових резервів, доходи (втрати) за валютними операціями, середні ставки запозиче-

них та розміщених на міжбанківському ринку ресурсів. Зазначимо, що зведена фінансова звітність банку за певний період формується за даними, які щоденно надходять з казначейства до бухгалтерії (четвертий рівень), а тому аналітична інформація п'ятого рівня в бухгалтерію банку може не подаватися або надходити тільки для перевірки.

Оскільки в банках більшість процесів комп'ютеризовано, то в процесі формування інформаційних потоків та аналітичних номенклатур слід урахувати вимоги, яким мають відповідати технології використання персональних комп'ютерів [8, с. 157]:

1) інтеграція методів документування та кодування аналітичних номенклатур;
2) виявлення обсягів інформаційних потоків;
3) побудова схеми руху номенклатур;
4) достовірність, повнота та змістовність;
5) можливості деталізації та агрегування;
6) гнучкість та можливість коригування.

Проте для ефективного здійснення управлінського процесу дуже важливим є кількість рівнів обробки аналітичної інформації в банках. До того ж , як вважає і сама Л. М. Примостка, на пятому рівні іде складання звітності, що не відноситься до аналітичної роботи. Таким чином, враховуючі специфіку банківської діяльності, можно припустити при проведенні аналітичної обробки інформаціїї наявність чотирьох етапів її обробки.

Література

1. *Васюренко О. В., Волохата К. О.* Економічний аналіз діяльності комерційних банків: Навч. посібник. — К.: Знання, 2006.— 463 с.
2. *Власюк Н. І.* Методика й організація економічного аналізу грошових потоків підприємств (на прикладі поліграфічної промисловості): Дис.канд.екон.наук:08.06.04/Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. Економічний факультет .— Л., 2000. — 184 с.
3. *Дерій В. А.* Організація бухгалтерського обліку в підприемстві: Курс лекцій. — Т.: Джура, 2004 р. — 92 с.
4. *Ковбасюк М. Р.* Економічний аналіз діяльності комерційних банків і пілприемств: Навч. посіб. для студ. ф-тів вищ. навч. закл.. — Д.: Видавничий дім «Скарби», 2001. — 336 с.
5. *Котина О.* Аналітика з нуля або уроки банківської аналитики. Банківський менеджмент. № 2. — 2006. — с. 6.
6. *Кузьмінський А. М., Сопко В. В., Завгородній В. П.* Організація бухгалтерського обліку, контролеві і аналізу. — К. Вища школа, 1993. — 223 с.

7. *Лазаришина І. Д.* Методологія та організація економічного аналізу/Український держ. Ун-т водного господарства та природокористування. — Рівне: УДУВГП, 2004. — 112 с.
8. *Примостка Л. О.* Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 316 с.
9. *Мних Е. В.* Економічний аналіз на промисловому підприємстві: Навч. посібник для студ. екон. спец. — Інститут змісту і методів навчання; Львівський держ. ун-т ім. І. Я. Франка. — К., 1996. — 236 с.
10. *Сопко В. Завгородній В.* Організація бухгалтерського обліку, економічного контролеві та аналізу: Підручник. — К.: КНЕУ, 2000. —260 с.
11. *Сухарев П. М., Сухарева Л. О., Назаренко О. О., Павліченко О. Л., Глущенко Я. І.* Економічний аналіз у системі податкового контролеві: організація і методика/Донецький держ.ун-т економіки, торгівлі ім. М. Туган-Барановського / Л. О. Сухарева (заг. ред.) — Донецьк: Дондует, 2005. — 124 с.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2008 р.

УДК 658.787

О. М. Кузьменко,
аспірант кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

В статье рассмотрены основные проблемы сути производственных запасов та приведены напрваления их класификации. Сделана попытка виделить доминирующие факторы, что влияют на классификацию производственных запасов на предприятиях по производству строительных материалов из метала и поластмассы.

In the article the basic problems of essence of supplies of productions are considered and basic directions their classification are given. An attempt to select dominant factors which influence on classification of supplies of productions on enterprises from the production of build wares from a metal and plastic is done.

Ключові слова: *запаси, сутність виробничих запасів, склад виробничих запасів, класифікація виробничих запасів.*

Перші роки практичної реалізації програми реформування облікової системи в Україні, метою якої були розробка та впровадження національних стандартів у відповідності до міжнародних, викликали низку помилок методологічного характеру за ділянкою обліку виробничих запасів. В першу чергу це стосується невідповідності діючого Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (далі — П(С)БО) нормативним галузевим актам, які ще не

© О.М. Кузьменко, 2008

втратили чинність та мають суттєві розбіжності з новостворе-ними стандартами обліку. Аналіз наукових праць у фахових ви-даннях свідчить про відсутність методологічного забезпечення щодо галузевого аспекту обліку виробничих запасів для підпри-ємств з виробництва будівельних виробів з пластмаси та металу. Метою формування даної статті є дослідження економічної сут-ності запасів та їх класифікації. Водночас зроблено спробу висві-тлити їх зв'язок з нормативним законодавством на галузевому рівні.

Галузь економіки, в якій наявні підприємства з виробництва будівельних виробів з пластмаси та металу, має невирішені пи-тання, які стримують її розвиток та зростання прибутковості. Різ-номанітність асортименту виробленої продукції з пластмаси та металу передбачає використання значної кількості виробничих запасів, а це в свою чергу, ускладнює їх облік та потребує підви-щеної відповідальності за його організацію.

Дослідження діючої методики обліку виробничих запасів на підприємствах з виробництва будівельних виробів з пластмаси та металу свідчить про те, що вона не відповідає сучасним вимогам господарювання. Використання зарубіжних методик потребує їх пристосування до специфіки організації виробництва на вітчиз-няних підприємствах. До основних гальмівних чинників нале-жать такі: використання застарілих галузевих нормативно-пра-вових актів з обліку і контролю виробничих запасів; невідповід-ність вимогам нормативно-правовій базі відображення в обліку виробничих запасів; відсутність належного нормування викори-стання виробничих запасів за цільовим призначенням, що в свою чергу, обмежує контрольні функції обліку. Крім того, потребу-ють доопрацювання та удосконалення діючі форми документації з оперативного обліку виробничих запасів, зокрема їх рух у про-цесі виробництва, залишається невирішеною проблема низької автоматизації обробки облікової інформації. Дослідження даного питання дозволяє констатувати про його значну актуальність. Так, відображення запасів у обліку висвітлюється у фундаментальних працях вчених-економістів, а саме: В. Б. Кондракова, Н. М. Тка-ченко, В. Д. Новодворського, П. С. Смоленюка, М. Г. Бейгель-зімера, В. В. Сопка, Л. І. Слюсарчук, І. Л. Грунфеста, А. Н. Гуцай-люка, В. А. Лугового, А. К. Марченко, Л. В. Жилкіної, П. П. Бор-щевського, М. П. Воскобойніка.

Для досягнення означеної мети в процесі дослідження було поставлено такі завдання:

— уточнити економічну сутність категорії «запаси» та їх застосування в обліковому процесі підприємствах з виробництва будівельних виробів з пластмаси та металу;

— розробити та обґрунтувати більш раціональну класифікацію виробничих запасів підприємств з виробництва будівельних виробів з пластмаси та металу.

Термін «запаси» у вітчизняній літературі з'явився із затвердженням П(С)БО. До впровадження стандартів термінологія мала різну назву, а саме товарно-матеріальні цінності, предмети праці, матеріальні ресурси, виробничі ресурси.

В одних економічних джерелах носять назву товарно-матеріальних запасів (цінностей) [4, 12], в інших матеріальних ресурсів (у літературі 70—80 років термін мав широке вживання) [2, 3]. Одні автори запаси називають господарськими засобами, де розділяють їх на засоби праці та предмети праці [1, 6], інші «виробничими ресурсами» [8, 9], де поєднують матеріальні і трудові ресурси. Так, В. Д. Новодворський зазначає, що «під виробничими ресурсами розуміється сума складових ресурсів основних фондів, а також матеріальних і трудових ресурсів» [8, с. 7].

Економічна наука і практика управління не мають достатнього ефективного методологічного апарату. У дослідженні проблеми ресурсозбереження вчені та практики приділяють значну увагу економії матеріальних ресурсів, зокрема переробці відходів виробництва і споживання.

Як уже зазначалося, проблема ефективного використання матеріальних ресурсів у виробництві потребує детального розгляду економічної сутності поняття «матеріальні ресурси».

А. І. Олійник, С. І. Юр'єва, Л. І. Рибальченко зазначають, що матеріальні ресурси є необхідним елементом виробничого процесу, які повністю споживаються в кожному виробничому циклі і тому повністю переносять свою вартість на продукцію, вироблену в процесі виробництва [8, с. 181].

Такі розбіжності у визначенні об'єкта обліку матеріальних ресурсів пояснюються не розробленими методологічними принципами окремих розділів бухгалтерського обліку, а також не досить чітким тлумаченням об'єкта обліку, наявності і руху матеріальних ресурсів, здійснення контрольних функцій щодо їх використання та забезпечення збереження власності.

При визначенні об'єкта бухгалтерського обліку слід виходити з економічної спільності складових частин об'єкта обліку і чинників його організації. З цих методологічних позицій розглядаються поняття «предмети праці» та «матеріальні цінності».

Поняття «предмети праці» не вичерпується матеріальними ресурсами. Крім сировини і матеріалів до предметів праці традиційно відносили напівфабрикати і незавершене виробництво. Напівфабрикати є власного виробництва (закінчені обробкою в якому-небудь цеху чи підрозділі та призначені для подальшої обробки в інших цехах цього підприємства) і куповані, які пройшли певні стадії обробки на інших підприємствах і входять до складу виробів у цьому ж виробництві без жодних змін і додаткової обробки. До незавершеного виробництва відносять предмети праці, витрачені на виробництво продукту, процес виготовлення, яких не закінчено.

Матеріальні ресурси належать до предметів праці, які в процесі виробництва, зазнали зміни і в силу цього стали його продуктами, що призначені для подальшого використання. Виходячи з цих позицій, ґрунтовним є віднесення до матеріальних ресурсів таких елементів, як виробничі запаси. Отже, матеріальні ресурси є предметами праці, які ще не пройшли обробки на цьому підприємстві, і за способом перенесення вартості на готовий продукт належать до оборотних засобів.

На рис. 1 дана загальна система класифікації виробничих запасів щодо їх ознак, яка властива для всіх підприємств промисловості.

Термін «актив» у сучасному розумінні введений у вітчизняну економічну теорію та практику із затвердженням П(С)БО.

І лише серед сучасних українських та західних вчених ця позиція є більш визначеною. Так, під товарно-матеріальними запасами розуміють активи, які призначені для продажу або будуть використовуватися для виробництва товарів призначених для продажу. Із прийняттям в Україні національних положень, які мають узгодженість з МСБО та у відповідності до П(С)БО 9 «Запаси» цей термін має таке значення:

Запаси — активи, які:

— утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;

— перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;

— утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Для цілей бухгалтерського обліку запаси включають:

— сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб;

— незавершене виробництво у вигляді не закінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів. Незавершене виробництво на підприємствах, що виконують роботи та надають послуги, складається з витрат на виконання незакінчених робіт (послуг), щодо яких підприємством ще не визнано доходу;

— готову продукцію, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом;

— товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу;

— малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року.

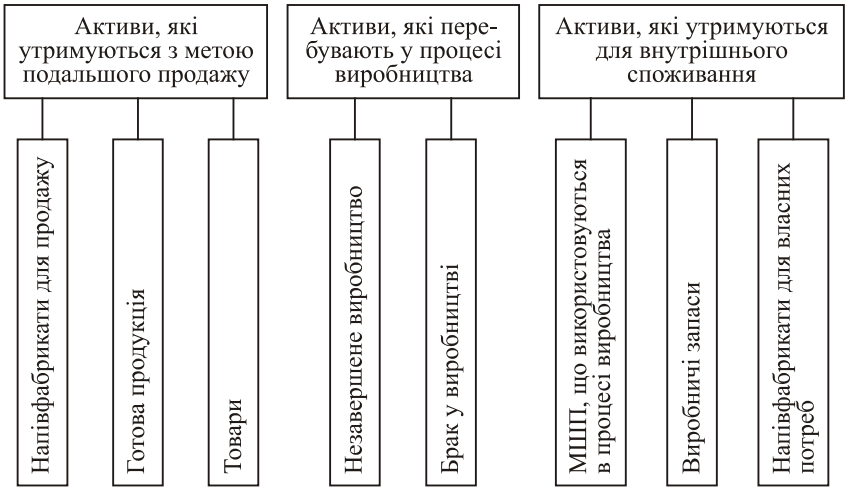


Рис. 1. Ознаки класифікації запасів
за їх призначенням

Отже, основним законодавчим нормативним документом, який регулює визнання, оцінку та відображення в обліку запасів є П(С)БО 9 «Запаси». Одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх найменування або однорідна група Запаси заліковуються на баланс підприємства за первинною вартістю.

Відповідно до п. 9 Положення первинною вартістю запасів є їх фактична собівартість, яка складається із таких фактичних витрат:

— сум, що сплачуються згідно із договором постачальнику (продавцю);

— сум, що сплачуються за інформаційні, посередницькі та інші подібні послуги у зв'язку з пошуком і придбанням запасів;

— сум ввізного мита;

— сум непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству;

— затрат на заготівлю, вантажно-розвантажувальні роботи, транспортування запасів до місця їх використання, включаючи витрати із страхування та відсотки за комерційний кредит постачальників;

— інших витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях. До таких витрат, зокрема, належать прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші витрати підприємства на доопрацювання і підвищення якісно-технічних характеристик запасів.

Трансформація бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні характеризується суттєвими змінами щодо методологічного забезпечення. Це питання привертає значну увагу фахівців. Більшість авторів висловили свої думки щодо адаптації П(С)БО до сьогодення, що привело до розробки рекомендацій для їх практичного втілення. Так, були видані посібники з переходу на нову систему бухгалтерського обліку, але їх реалізація на практиці потребує відпрацювання галузевої належності підприємств із врахуванням особливостей виробництва. Проте, ця проблема залишається актуальною і позитивним є той факт, що в багатьох виданнях постійно з'являються різноманітні консультативні матеріали, і в той же час це питання потребує вдосконалення.

Так, у посібнику з переходу на нову систему бухгалтерського обліку рекомендовано для облікових цілей визнавати виробничі запаси, які придбані або самостійно виготовлені та підлягають подальшій переробці на підприємстві або утримуються для іншо-

го споживання в ході нормального операційного циклу і у свою чергу, поділяються на:

— сировину — придбані або отримані іншим чином продукти (матеріали), які знаходяться у власності підприємства і призначені для подальшої переробки;

— основні і допоміжні матеріали;

— покупні напівфабрикати та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції [11, с. 99].

Виробнича діяльність з виробництва будівельних виробів з пластмаси та металу підприємств зумовлена передусім використанням значної кількості різноманітних виробничих запасів. Тому виникає потреба у чіткому розмежуванні запасів виробничої діяльності із подальшою їх деталізацією та запасів придатних для обслуговування виробничого процесу.

По відношенню до технологічного процесу сировину і матеріали поділяють на основну та допоміжну. Слід також пам'ятати, що такий поділ можливий тільки для конкретного підприємства. Це пов'язано з тим, що той самий матеріал на одному підприємстві може бути віднесений до складу основних матеріалів, а на іншому — до допоміжних. Основні матеріали при цьому становлять основу виробленого продукту, тобто його головну субстанцію [7, с. 35].

Для узагальнення облікової інформації про напівфабрикатів призначено субрахунок 202 «Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби». Ураховуючи особливості підприємств з виробництва будівельних виробів з пластмаси та металу, а саме деякі підприємства використовують власні напівфабрикати, інші — купують, тому з цією метою слід застосувати такі субрахунки: 202.01 «Купівельні напівфабрикати» та 202.02 «Напівфабрикати власного виробництва для реалізації».

Для пакування готової продукції на підприємствах з виробництва будівельних виробів з пластмаси та металу необхідною складовою є тара і тарні матеріали, до якої належать як порожні пакувальні матеріали, так і ті, що перебувають під матеріалами і готовою продукцією (паперові мішки, ящики). За призначенням у виробничому процесі тару поділяють на дві групи: багаторазового і одноразового використання. До першої групи належить тара, призначена для виробничих або господарських потреб; до другої групи — тару одноразового використання, яка не виокремлюється і входить до собівартості готової продукції.

Традиційно облік тари вели у складі основних засобів або малоцінних предметів залежно від терміну служби. Сьогодні підприємства з виробництва будівельних виробів з пластмаси та металу при реалізації готової продукції використовують тару одноразову (пакувальний матеріал), в яку пакують алюмінієвий та металопластиковий профіль, металопластикові вікна та двері, а для внутрішньогосподарських потреб — тару багаторазового призначення. Із впровадженням нового плану рахунків облік тари ведуть на окремому субрахунку 204 «Тара і тарні матеріали», де відображують наявність і рух всіх видів тари, крім тари, яку використовують як господарський інвентар, а також матеріали й деталі для виготовлення і ремонту тари (деталі для збирання паперових ящиків, бочкова клепка).

До складу виробничих запасів включають запасні частини, які складаються із окремих запасних частин обладнання, транспортних засобів та призначені для проведення їх ремонту і не входять до складу основних засобів.

До інших матеріалів належать матеріали, які не ввійшли до складу наведених вище.

Аналізуючи нормативну базу та різноманітні публікації в літературних джерелах, а також практичні дослідження щодо поняття та структури виробничих запасів підприємств з виробництва будівельних виробів з пластмаси та металу можна зробити висновки, що в цій галузі відсутні галузеві рекомендації щодо впровадження П(С)БО 9 «Запаси», а це свідчить про відсутність відомчого управління і має негативний вплив на: достовірність інформації про використання запасів; вирішення питань щодо обґрунтування окремих елементів облікової політики на конкретних підприємствах; державну політику щодо регулювання цін.

Аналіз проведеного дослідження свідчить, що в обліковій практиці підприємств з виробництва будівельних виробів з пластмаси та металу допускають різноманітних методологічних та методичних помилок, які пояснюються відсутністю не лише галузевих нормативних документів, а й публікацій, де було б висвітлено саме особливості цієї галузі за ділянкою обліку виробничих запасів у відповідності до П(С)БО. Проте, уніфікованої класифікації виробничих запасів для кожного окремого підприємства не можна рекомендувати через їх галузеві особливості, тому розглядати це питання необхідно саме із урахуванням специфіки виробництва цих підприємств.

Деталізація окремих субрахунків стосовно обліку виробничих запасів, дасть змогу спростити отримання бухгалтерської інформації про їх ефективне використання у процесі виробництва для прийняття управлінських рішень щодо поліпшення господарської діяльності підприємства. Такий підхід не суперечить діючим стандартам обліку та має прив'язку до чинного законодавства за ділянкою обліку виробничих запасів, враховуючи галузеві особливості підприємств з виробництва будівельних виробів з пластмаси та металу.

Література

1 *Бутинець Ф. Ф.* Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. — Вид. 2-ге, доп. і переробл., — Житомир: ЖІТІ, 2000. — 640 с.

2 Бухгалтерский учет: Учебник. / П. С. Безруких, В. Б. Кондраков и др./ Под ред. П. С. Безруких. 2-е изд. перераб. и доп. — М.: Бухгалтерский учет, 1996. — 576 с.

3 *Воскобойник М. П., Лифанчиков А. Н.* Эффективность использования материальных ресурсов в пищевой промышленности. — М.: Агропромиздат, 1987. — 157 с.

4 *Голов С.Ф., Єфіменко В. І.* Фінансовий та управлінський облік. — К.: ТОВ «Автоінтерсервіс», 1996. — 544 с.

5 Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р., № 996 — XIV (зі змінами та доповненнями).

6 *Кужельний М. В., Лінник В. Г.* Теорія бухгалтерського обліку: Підручник — К.: КНЕУ, 2001. — 334 с.

7 *Марченко А. К.* Бухгалтерский учет в промышленности. — Мн.: Высшая школа, 1977. — 432 с.

8 *Новодворский В. Д.* Бухгалтерский учет производственных ресурсов. — М.: Финансы и статистика, 1989. — 253 с.

9 *Олейник И. А., Юрьева С. И., Рыбальченко А. И.* Бухгалтерский учет и финансовый анализ. — Харьков: ОКО, 1996. — 704 с.

10 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затв. Наказом МФУ від 20.10.1999 р. № 246.

11 Посібник з переходу на нову систему бухгалтерського обліку: USAID/IBITCI Проект реформи бухгалтерського обліку у приватному секторі в Україні. Рекомендовано ФПБАУ. — К.: 2000. — 301 с.

12 *Слюсарчук Л. І.* Облік і аналіз виробництва та продажу готової продукції. (Методолого — прикладний аспект). — К.: Альтерпрес, 2001. — 258 с.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2008 р.

УДК 657.633.5

В. П. Кукоба,
канд. екон. наук, доцент, докторант
кафедри економіки підприємств,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ОСНОВНІ МЕТОДИ ТА ПРОЦЕДУРИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО АУДИТУ ПІДПРИЄМСТВА

Представлены результаты исследований методологии и технологии организационного аудита предприятий. Даны основные методы организационной диагностики при проведения аудита; стадии и этапы диагностических действий на предприятии. Обоснована необходимость совершенствования инструментов организационного аудита предприятий для повышения эффективности организационных изменений в предпринимательской структуре.

In article results of researches of methods and technology of organizational audit of the enterprise are presented. The basic methods of organizational diagnostics are presented at carrying out of audit, a stage of diagnostics at the enterprise are listed. Necessity of perfection of toolkit of organizational audit of the enterprises for the purposes of increase of efficiency of organizational changes at the enterprise is proved

Ключові слова: *організаційний аудит, організаційна діагностика, організаційне проектування, етапи організаційного аудиту*

Облікова й аналітична інформація завжди є основою для прийняття управлінських рішень як усередині організації, так і за її межами. При цьому вона забезпечує виконання таких найважливіших функцій, як планування, контроль і організація.

Традиційна система обліку й аудиту на підприємстві в основному орієнтована на визначення його операційних або виробничих витрат, що не повною мірою сприяє їхній оптимізації та ефективній діяльності господарюючих суб'єктів. Управління витратами як засіб досягнення підприємством високого економічного результату не зводиться тільки до зниження витрат, але й поширюється на всі елементи управління. У зв'язку із цим формування нової нетрадиційної системи управлінського обліку й аудиту параметрів діяльності підприємств на основі їх організаційної складової, дослідження аспектів покращення якісних характеристик і забезпечення пристосованості інформації до здійснення всебічного аналізу — одна з найважливіших проблем сучасної економічної теорії і практики. Тому на сьогоднішній день найбільшу актуальність здобувають проблеми наукового обґрунтування інструментальних засобів управлінського обліку організаційної ді-

© В.П. Кукоба, 2008

яльності та її аудиту на підприємствах, що сприяє стимулюванню упереджуючого розвитку виробничої діяльності цих господарюючих суб'єктів.

Комплексність процесу управління на підприємствах промисловості в сучасних умовах припускає вплив на об'єкт управління з боку як виробничих, так і управлінських служб підприємства, що вимагає повної інформаційної підтримки і відповідного організаційно-методичного забезпечення. Розробленню теоретичних і організаційно-методичних положень управлінського обліку й аудиту параметрів діяльності підприємства присвячені дослідження науковців: Андреєва В., Адамса Р., Безруких П., Бурцева В., Вебера В., Доджа Р., Друрі К., Івашкевича В, Карліна Т., Кутера М. І., Палія В.Ф., Рапопорта М., Хоружій Л., Шеремета О. тощо [1, 5, 6, 7]. Однак поточний рівень методичного забезпечення управлінського обліку та аудиту не дозволяє комплексно оцінювати стан підприємства [2, 8, 9]. Практична затребуваність розробки сучасної методики організаційного аудиту підприємств визначає вибір напряму дослідження, його мету, предмет, об'єкт і зміст.

Сукупність засобів інструментального забезпечення організаційної діагностики включає такі основні методи: «Метафора», «Хрестовина», «Схема життєвого циклу організації», аналізу управлінських помилок [10]. При проведенні діагностики за методом «Метафора» необхідно: увійти в контакт із керівним складом і найбільш активними співробітниками організації; одержати першу уяву про її проблеми; утягнути керівників і інших співробітників у процес діагностики; перебороти напруженість, дистанцію у відносинах між діагностиком і працівниками фірми, які спочатку неминучі. Наступна методика «Хрестовина» розвиває й уточнює продукт і результати, отримані по методу «Метафора». При діагностиці за такою методикою учасникам пропонується оцінити співвідношення в їхній організації 4 орієнтації: влада, ієрархія відносин; внутрішні проблеми організацій; ініціативність, інноваційність персоналу; ринок, клієнти. При цьому важливо звернути увагу на співвідношення, перевагу одного над іншим. Якщо «Метафора» відображає скоріше підсвідомість, образи організації найчастіше нераціоналізовані, то тут працівникам організації пропонується майже осмислено визначити співвідношення величин 4 векторів.

Організаційна діагностика є складовою процесу аудиту поточного стану компанії. І якщо загальний аудит передбачає проведення багато різноспрямованих аналітичних дій, то організацій-

ний аудит ґрунтується на специфічних діагностичних процедурах. Такі процедури найчастіше застосовується в наступних випадках:

— відчуття керівників або власників компанії деяких неблагополучних тенденцій у її розвитку (чим раніше визначити «проблемні зони», тим легше попередити виникнення кризових ситуацій);

— активного розвитку компанії (що звичайно супроводжується нерівномірністю розвитку окремих підрозділів і служб, виникненням розривів у технологічних і управлінських ланцюжках, «перекосами» у кадровій політиці);

— професійного зростання і розвитку основних менеджерів компанії (що вимагає реальної передачі їм частини повноважень, але супроводжується відомими «перекосами» в управлінні, впровадженням «індивідуальних» способів управління);

— зміни керівництва компанії (що вимагає швидкого виділення основних успішних і «проблемних» зон, врахування думки співробітників);

— формулювання стратегічного плану розвитку компанії.

Послідовність виконання робіт з аудиту у рамках організаційної діагностики у загальному своєму вигляді типізована [3, 4]. Це викликано тим, що даний інструмент повинен бути оптимізований для рішення конкретних і чітких завдань, максимального досягнення позитивного ефекту. При розв'язанні проблем фірми можлива зміна послідовності виконання окремих етапів. Найчастіше процедура організаційної діагностики складається з таких узагальнених етапів:

1) Підготовка до проведення діагностики.

2) Формування сукупності оціночних показників.

3) Вибір джерел і носіїв інформації про стан системи.

4) Кількісна оцінка рівня організації в системі.

5) Експертиза оціночних показників.

6) Підготовка й представлення звіту про стан організації в системі.

Формалізованим результатом діагностичних процедур на підприємстві є «Висновок за результатами організаційної діагностики фірми», що містить наступні блоки:

1) Сильні сторони організації

2) Повний перелік проблем організації визначених співробітниками організації.

3) Список проблем, не визначених співробітниками, але виявлених у процесі діагностики.

4) Структурований висновок з проблемоутворення у організації: ключові проблеми (що формують загальну сукупність проблем); вузлові (проблеми, породжені ключовими, які породжують низку дрібних проблем); такі, що результують (є результатом попередніх проблем).

5) Рекомендації з подолання організаційних проблем.

Проблема вибору результативних ознак (економічних показників), що використовуються при здійсненні діагностичних алгоритмів, вирішується відносно просто. Вони часто задані формулюванням мети дослідження (діагностики). Вибір незалежних змінних (ознак-факторів) є процесом послідовного уточнення початкової гіпотези. У цьому процесі можна вирізнити такі етапи: формування початкової гіпотези про набір незалежних змінних; експертна оцінка цього набору; аналіз взаємозв'язків; добір і звуження кола істотних для дослідження (діагностики) змінних.

В основу формування початкової гіпотези про набір змінних покладено загальну схему функціонування об'єкта, що досліджується. У переліку змінних, які вносяться до початкового набору, враховується призначення моделі, тип дослідження тощо.

Звуження початкового набору змінних — процес багатостадійний, який відбувається на всіх етапах діагностики та побудови його моделі: під час проведення апріорного аналізу і формування робочої гіпотези (ще до збору вхідних даних), на етапі їх попереднього аналізу й перетворення і навіть на етапі побудови моделі. В основу процесу звуження набору змінних на стадії формування робочої гіпотези покладено результати експертного опитування та змістовні міркування різного типу; можливість і точність вимірювань; трудомісткість збору даних; діапазон варіації і можливість регулювання значень змінних; максимально допустиме їх число; функціональні зв'язки та інші міркування.

Виявлення параметрів організації на підприємстві вимагає глибоких досліджень, що забезпечують показність отриманих даних. Це значить, що діяльність працівників підприємства повинна бути обстежена різними методами, що дозволяють установити стабільність діагностуємих характеристик. При цьому допустиме охоплення не всіх категорій працюючих, а тільки їхніх типових представників.

Широта охоплення властивостей функціональних елементів при обстеженні визначається конкретними завданнями дослідження. Кількість одночасно діагностуємих характеристик залежить від інтенсивності виконуваних процедур і досвіду аналітика, що веде спостереження. Найбільш досвідчені діагности здатні

одночасно діагностувати не більше п'яти-семи характеристик при середній інтенсивності функціонування одна процедура за 1,5—2,0 хвилини.

На першому етапі ідентифікації функціональних елементів і їхніх властивостей аналітик, що проводить обстеження, відповідає на питання: хто, що, навіщо, за який час, з ким у контакті, із чиєї ініціативи, у якій формі відносин діє в процесі функціонування системи. Це значить, що потрібно зафіксувати: посаду обстежуваного; процедуру (вид дії); змістовну спрямованість процедури (розв'язувану проблему); час виконання дії (у хвилинах); посаду працівника й контрагента, у контакті з яким виконувалася дана процедура; спрямованість ініціативи (власна ініціатива, ініціатива контрагента, обопільна); форму взаємин працівників у процесі взаємодії. Згодом треба визначити місце кожної процедури на «карті» технології функціонування підприємства.

Класифікація видів функціональних характеристик здійснюється в міру вивчення об'єкта в процесі обстеження. У початковій стадії обстеження можливі й необхідні зміни структури класифікаторів посад, процедур і проблем. Це пояснюється тим, що деякі спочатку уведені види характеристик будуть уточнюватися у зв'язку з тим, що їхня частка в загальному обсязі часу обстежуваного може бути незначної. Такі характеристики варто відносити до розряду інше або включати в структуру іншого узагальнюючого виду.

Для обліку найбільш істотних зв'язків кількість видів функціональних елементів (агентів і контрагентів — тих, хто виконує процедури в контакті) може бути штучно скорочена шляхом виділення «типових» або «сукупних» працівників. У такий же спосіб варто діяти із класифікаторами процедур і проблем.

Виділення типових працівників здійснюється після попереднього вибіркового обстеження або після обробки перших результатів суцільного обстеження, з якого стає ясно, що, наприклад, діяльність багатьох працівників має близькі кількісні і якісні характеристики.

При необхідності, як функціональний елемент, можна розглядати підрозділ або групу працівників і їхню сукупну діяльність. Для цього аналізується діяльність кожного, і, потім, результати приписуються одному сукупному працівникові.

Наприклад, при обстеженні одного підприємства з метою обліку найбільш істотних зв'язків кількість видів контрагентів було штучно скорочене. Працівники бухгалтерії, планового відділу й відділу кадрів представлені у вигляді сукупного працівника (без

поділу по посадах). Крім того, до розряду «інші» ставляться працівники, сумарний час яких у спільних діях (процедурах) не перевищує 0,5 хв. а контакти з ними носять одиничний характер.

Найважливішою складовою організаційної діагностики підприємства є процес кількісної оцінки його параметрів функціонування. Дана діагностика здійснюється у стандартизованого процесу збирання, реєстрації та обробки інформації про об'єкт дослідження. Збирання інформації — це підраховування, зважування, вимірювання або інші варіанти визначення обсягів тієї чи іншої операції у діяльності фірми. А реєстрація — це занесення зібраних відомостей на носій інформації. Практично завжди збирання та реєстрація пов'язані між собою. Немає сенсу збирати інформацію, не реєструючи її.

Збирання інформації може виконуватися вручну, автоматизовано або автоматично. Автоматизоване збирання виконується з допомогою вимірювальних приладів. Реєстрація інформації також може виконуватись у трьох варіантах: автоматичному, автоматизованому та ручному.

Ручна реєстрація — це виписування первинних паперових документів, що ж до автоматизованої (машинно-ручної), то це виписування первинного документа з допомогою технічного пристрою, часто доповнюване паралельним формуванням машинного носія.

Сам процес оцінки організації в обраній системі здійснюється на основі методик, що обрані для здійснення діагностичного дослідження. Загальний перелік оціночних показників та методи визначення представлено вище. Ступінь відповідності отриманих значень показників діагностики порівнюється із встановленими нормативами або параметрами аналогів, що мають найкращий рівень організованості системи (підприємства).

Відомо, що метою кількісної оцінки організаційних параметрів підприємства є одержання відомостей, на підставі яких можна судити про його фактичну структуру, а також про її відповідність цілям і завданням організації. При цьому з'ясовується наступне:

1. Структура горизонтальних і вертикальних зв'язків працівників, частота й обсяг їх взаємовідносин.

2. Розподіл частот і обсягів процедур, виконуваних в організації в процесі функціонування в цілому, підрозділами, групами й окремими працівниками, у тому числі, по окремих проблемах.

3. Ступінь активності керівників, груп працівників і підрозділів, у тому числі, у напрямку розв'язання окремих проблем.

Для визначення структури горизонтальних і вертикальних зв'язків працівників, частоти й обсягу їх взаємовідносин необхідно встановити розподіл частот і обсягів контактів працівників один з одним для певних форм відносин (підпорядкованості, керівництва, обміну інформацією), починаючи з першого керівника. При визначенні пріоритетів зв'язків окремих працівників з керівником можливі ситуації, коли один з них має більшу частоту, а інший більший обсяг часу контактів. Тому для ранжирування переваг зв'язків уводиться формальний синтетичний показник — щільності зв'язку, що виходить шляхом перемножування часу контактів на їхню частоту. Показник призначений винятково для цілей більш чіткого поділу переваг зв'язку між функціями, працівниками, підрозділами, зокрема, коли функціональний елемент представлений сукупним працівником з усередненими характеристиками частоти й обсягів зв'язку.

Показники частоти, часу й щільності зв'язку, використовувані в процесі кількісної оцінки, мають імовірнісний характер, тому найбільш достовірні зв'язки мають і найбільшу частку в розподілі. У тому випадку, коли обсяг вибірки недостатній, а отримані частоти й обсяги зв'язків по окремих характеристиках у загальному розподілі становлять менш 5%, доцільно такі зв'язки відносити до «інших», або проводити додаткові спостереження й переконуватися в їхній стабільності.

Розподіл частот і обсягів процедур, виконуваних в організації в процесі функціонування в цілому, підрозділами, групами й окремими працівниками, у тому числі, по окремих проблемах дозволить розкрити способи підтримування ієрархічних і інформаційних зв'язків, визначити фактичну відповідність спрямованості діяльності працівників, підрозділів і організації задекларованим цілям і завданням, а також виділити проблеми, не охоплені розпорядницькими впливами.

Поглиблена діагностика проводиться за допомогою деталізації характеристик об'єкта, виходячи з конкретних питань, що виникають у процесі дослідження. Варто відмітити, що отримані в результаті діагностики висновки мають рекомендаційний характер, остаточне рішення приймається колегією експертів і керівництвом самої фірми.

Порядок аналізу відносин між підрозділами, групами працівників проводиться аналогічно. При цьому узагальнюються відомості про окремих працівників. У висновку відображаються загальносистемні характеристики, тобто узагальнені дані про функціонування всієї системи, підсистем, підрозділів і груп (видів) працівників.

Виходячи з вищенаведеного можна зробити висновок, що методологія та технологія організаційного аудиту у контексті діагностичних досліджень відносяться до сукупності наукових надбань, що описують механізми функціонування підприємств. Їх розвиток досяг рівня, коли розроблювані моделі і методи стають корисними в практиці управління підприємством і в розв'язанні теоретичних проблем в інших областях і сферах діяльності. Однак процедури аудиту параметрів суб'єкта господарювання при організаційному проектуванні підприємств і дотепер залишається проблемою мало розробленою. Тому являється важливим завдання подальшого удосконалення методології й емпіричного апарату здійснення аудиторських процедур для широкого спектру підприємств і організаційно-економічних умов їх діяльності.

Література

1 Адамс Роджер. Основы аудита / Ю. А. Ариненко (пер.). — М. : Аудит, 1995. — 398 с.

2 Аудит України: Становлення. Розвиток. Звершення / В. В. Болгов (авт.-упоряд.). — К.: ТОВ «Болгов медіа центр», 2005. — 160 с.

3 *Барышников Н. П.* Организация и методика проведения общего аудита. — 2. изд. перераб. и доп. — М. : Информ.- изд. дом «Филинъ», 1996. — 424 с.

4 *Бунда О. М.* Процес прийняття рішень в аудиті // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Випуск 3. — Тернопіль: Економічна думка, 2002. — С. 66—69.

5 *Дорош Н. І.* Аудит: методологія і організація. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. — 402 с.

6 *Друри Колин.* Введение в управленческий и производственный учет. — М. : Аудит, 1994. — 557 с.

7 *Карлин Томас П., Макмин Альберт Р. III* Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP): Учебник: Пер. 4 англ. изд.. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 445 с.

8 *Куденко Г. Е., Канарская Н. В., Беленцов В. Н., Севастьянова С. И.* Управление эффективностью хозяйственной деятельности промышленного предприятия / Донецкая гос. академия управления. — Севастополь; Донецк : Вебер, 2003. — 239 с.

9 *Петрик О. А.* Аудит: методологія і організація: Монографія. — К.: КНЕУ, 2003. — 260 с.

10 *Пригожин А. И.* Методы развития организаций / М.: МЦФЭР, 2003. — 863 с.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2008 р.

УДК 657.62

Т. В. Ларікова,
здобувач кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах та економічного аналізу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

МЕТОДИКА ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В БАНКУ

В статье рассмотрена суть и задачи трансфертной цены в деятельности банка, описан механизм трансфертного ценообразования в системе оценки внутренней стоимости ресурсов банка.

Essence and tasks of transfertnoy price in activity of bank is considered in the article, the mechanism of the transfertnogo pricing in the system of estimation of intrinsic value of resources of bank is described.

Ключові слова: *банк, трансфертне ціноутворення, центри відповідальності, центри залучення, центри розміщення.*

Однією із найбільш розповсюджених причин недостатньо успішного розвитку банку є те, що його керівництво не знає, який із видів діяльності або відділів є найбільш прибутковим. «Розмивання» ресурсів за напрямами діяльності, групами товарів часто призводить до того, що більша частина прибутку втрачається при обслуговуванні неприбуткових напрямків. У той же час, намагаючись максимізувати прибуток, керівництво скорочує витрати за всіма статтями.

Загалом, трансфертне ціноутворення — це система оцінки внутрішньої вартості ресурсів у системі банку, зорієнтована на певний ринковий показник, відповідно до якої виконуються операції з умовного використання ресурсів у процесі їх купівлі — продажу, що здійснюється між казначейством та центрами прибутку банку [2, с. 53].

Механізм трансферного ціноутворення передбачає, що Казначейство як розпорядник ресурсів домовляється з центрами прибутку, виконує з ними торгові операції. За рахунок такого підходу, недовіра між центрами залучення та центрами розміщення коштів «хто, на кому заробляє», зникає. Банківські установи заробляють, коли: здійснюється процедура формування капіталу банку, вільних обігових коштів, інвестиційних можливостей, фондів для фінансування нових продуктів і послуг [3, с. 627].

Трансфертні ціни — це розрахункові — умовні внутрішні ціни на послуги одного підрозділу (центру), які передаються іншому підрозділу (центру) банку.

© Т.В. Ларікова, 2008

Цілі внутрішнього ціноутворення наступні: незалежність підрозділів — дозволяючи менеджерам підрозділів встановлювати внутрішні відпускні ціни на власний розсуд; оцінка діяльності підрозділів — операції, які здійснюються між підрозділами, збільшують сумарний дохід підрозділу, що в свою чергу, здійснює вплив на прибуток підрозділу. Отже, встановлення внутрішньої ціни відіграє важливу роль з метою отримання дієвого критерію прибутку підрозділу та його оцінки. Цінність полягає в наданні ініціатив менеджерам підрозділів; стимулювання оптимізації прибутку банку — внутрішні ціни можуть сприяти оптимізації прибутку банку.

Система трансфертного ціноутворення банку — це система внутрішнього перерозподілу ресурсів між підрозділами банку, яка дозволяє управляти ефективністю банківської діяльності. Основні фактори, які обумовлюють її ведення: необхідність оперативно управляти ліквідністю банку, розглядаючи її як загальний ресурс банку; необхідність визначити дохідність активів і вартість пасивів по всіх підрозділах банку; необхідність мати надійний механізм для визначення вартості ресурсів, встановлення планових показників прибутковості, розрахунок фактичної прибутковості підрозділів банку.

Основні задачі трансфертного ціноутворення: в сфері управління ліквідністю і дисбалансами по термінах: шляхом залучення-розміщення міжбанківських кредитів; шляхом оптимізації відношення ціна-терміновість по залучених ресурсах; у сфері управління прибутковістю підрозділів і структури активів-пасивів: визначення вартості ресурсів, якими користуються підрозділи банку; оптимізація структури джерел фінансування активних операцій і вартості ресурсів; здійснення ефективного контролю над всіма фінансовими потоками банку; розрахунок і оцінка ефективності діяльності підрозділів банку виходячи із фактичної вартості ресурсів; порівняння прибутковості підрозділів банку.

Розподіл трансфертних доходів-витрат носить віртуальний характер. По своїй суті — система трансфертного ціноутворення — це можливість управління мотивацією діяльності, як підрозділів-донорів, так і підрозділів — реципієнтів.

• Процентні зобов'язання — пасиви банку, загалом і по всіх підрозділів окремо, по яких платяться проценти, тобто банк несе процентні витрати.

В системі трансфертного ціноутворення банку розраховуються середньозважені залишки по вказаних групах пасивів у розрізі основних валют: гривня, долар США, євро.

Середньозважені залишки розраховуються за формулою:

$$П_{СРП} = \frac{П_1 + П_2 + П_3 + ...П_П}{N}, \quad (1)$$

де $П_П$ _ сальдо по рахунках конкретної групи процентних зобов'язань; N — кількість днів у розрахунковому періоді. При цьому розрахунок проводиться для кожного підрозділу окремо.

• Процентні активи — активи, які приносять банку процентні доходи.

У системі трансфертного ціноутворення банку окремо розраховуються середньозважені залишки по вказаних групах активів у розрізі основних валют: гривня, долар США, євро.

Середньозважені залишки розраховуються за формулою:

$$А_{СРП} = \frac{А_1 + А_2 + А_3 + ...А_П}{N}, \quad (2)$$

де $А_п$ — щоденне сальдо по рахунках конкретної групи процентних зобов'язань; N — кількість днів у розрахунковому періоді.

Процентні доходи — включають всі види процентних доходів, які передбачені Внутрішнім планом аналітичних рахунків банку.

Процентні витрати — включають усі витрати процентних витрат, які передбачені Внутрішнім планом аналітичних рахунків банку.

Середньозважена вартість ресурсів — розрахована середньозважена ставка залучення ресурсів, яка виражена в річних процентах.

Для потреби визначення внутрішньої трансфертної ціни розрахунок проводиться для всіх процентних пасивів, за виключенням ресурсів, які залучені на міжбанківському ринку. Такий розрахунок проводиться по формулі:

По конкретній групі пасивів конкретного підрозділу

$$СС_{ік} = \frac{Р_{ік} \times N}{П_{ін} \times n}, \quad (3)$$

де $СС_{ік}$ — середньозважена вартість *к*-ї групи пасивів *і*-го підрозділу; $Р_{ік}$ — процентні витрати, здійсненні *і*-м підрозділом по *к*-ій

групі пасивів; $П_{ік}$ — середньозважене сальдо по *і*-му підрозділу по *к*-ій групі пасивів; *N* — кількість днів у році (365 чи 366 днів); *n* — кількість днів у розрахунковому періоді.

На прикладі розглянемо розрахунок середньозваженої вартості поточних рахунків філіалу банка (табл. 1).

Таблиця 1

ДАНІ ІЗ ФІЛІАЛУ БАНКА ЗА 7 ДНІВ

Дата	Залишки по рах 2600 (П)
Понеділок	4 618 350 грн
Вівторок	4 978 415 грн
Середа	4 978 415 грн
Четвер	4 978 415 грн
П'ятниця	3 917 678 грн
Понеділок	4 122 355 грн
Вівторок	4 576 450 грн

Розрахунок середньозважених залишків по

$$(2600(A)+230(A)+204(A)+...+209(A))=$$
$$4618350+4978415+5119600+3917678+$$
$$=\frac{+4122355+4+4576450+4650014}{10}=4434993\text{грн}.$$

Видно, із операційного дня банку (ОДБ) філіалу банка отриманий дохід, по рах. (702 група) за 7 днів включно, складає 945 грн.

Визначення дохідності поточних рахунків юридичних осіб філіалу банка за 7 днів включно:

$$P_N=\frac{945\times 366}{4434\times 10}\times 100\%=0{,}78\%.$$

За вищенаведеними розрахунками дохідність поточних рахунків юридичних осіб філіалу за 7 днів становить 0,78 %.

По процентних пасивах всього:

$$СС = \frac{\sum(П_{ік} \times СС_к)}{\sum П_{ік}}, \quad (4)$$

де СС — середньозважена вартість процентних пасивів банку; $СС_{ік}$ — середньозважена вартість *к*-ї групи пасивів; $П_{ік}$ – середньозважене сальдо по *к*-ій групі пасивів банку за розрахунковий період.

Розглянемо приклад розрахунку середньозваженої вартості всіх груп пасивів по банку. Середньозважене сальдо пасивів банку наведено у табл. 2.

За отриманими розрахунками, середньозважена вартість усіх груп пасивів по банку, становить 2,30 %.

Таблиця 2

СЕРЕДНЬОЗВАЖЕНЕ САЛЬДО ПАСИВІВ БАНКУ

	Сальдо, грн	Вартість, %
Розрахунок рахунків юридичних осіб	74 992 970	1,2 %
Депозити юридичних осіб	145 793 500	16,8 %
Поточні рахунки фізичних осіб	3 915 870	1,7 %
Вклади фізичних осіб	54 173 200	16,3 %

$$ДС = \frac{7492970 \times 1{,}2\,\% + 145793500 \times 16{,}8\,\% + 3915870 \times 1{,}7\,\% + 54173200 \times 16{,}3\,\%}{7492970 + 145793500 + 3915870 + 54173200} = 2{,}30\,\%.$$

За отриманими розрахунками середньозважена вартість усіх груп пасивів по банку становить 2,3 %.

Середньозважена вартість активів — це розрахована середньозважена ставка розміщення ресурсів, яка виражена в процентах за рік. Для потреби визначення внутрішньої трансфертної ціни розрахунок проводиться для всіх процентних активів, за виключенням кредитів, виданих на міжбанківському ринку.

Розрахунок проводиться за формулою:

По конкретній групі активів конкретного підрозділу

$$ДС_{ік} = \frac{Д_{ік} \times N}{A_{ік} \times n}, \quad (4)$$

де $Д_{ік}$ — процентні доходи, отримані і-м підрозділом по к-ій групі активів; $А_{ік}$ — середньозважене сальдо по *і*-му підрозділу по *к*-ій групі активів; *N* — кількість днів у році (365 чи 366 днів); *n* — кількість днів у розрахунковому періоді.

Розглянемо приклад розрахунку середньозваженої вартості активів по конкретній групі активів філіалу банку. Дані зі філіалу наведено у табл. 3.

Таблиця 3

ДАНІ ІЗ ФІЛІАЛУ БАНКА ЗА 7 ДНІВ

Дата	Залишки по рах 2600 (А)+ 203(А) + 204(А)+ … + 209(А)
Понеділок	2 315 906 грн
Вівторок	1 967 215 грн
Середа	2 094 346 грн
Четвер	2 678 346 грн
П'ятниця	2 978 452 грн
Понеділок	1 699 497 грн
Вівторок	2 456 980 грн

Розрахунок середньозважених зал. по рах.

$$204(A) + ... + 209(A)) = \frac{\begin{array}{r}(2600(A) + 203(A) + \\ + (2315906 + 1967215 + 2094346 + 2678346 + \\ + 2978452 \times 4 + 1699497 + 2456980)\end{array}}{10} =$$

= 2 512 610 грн.

Із ОДБ філіалу банка доходи по рах. (602 група) за 7 днів включно — 13 633 грн. Визначення дохідності кредитів юридичних осіб філіалу банка за 7 днів включно:

$$Д_N = \frac{13633 \times 366}{2512610 \times 10} \times 100\ \% = 19{,}86\ \%.$$

За даними розрахунками, дохідність кредитів юридичних осіб філіалу банка за 7 днів становить 19,86 %.

По процентних активах всього:

$$ДС = \frac{\sum(А_к \times ДС_к)}{\sum А_{ік}}, \quad (5)$$

де ДС — середньозважена дохідність процентних активів банку; $ДС_к$ — середньозважена дохідність *к*-ї групи активів; $А_{ік}$ — середньозважені залишки по *к*-ій групі активів банку за розрахунковий період.

Розглянемо на прикладі розрахунок середньозваженої дохідності активів банку. Дані по кредитах юридичних особі, по всіх підрозділах банку виданих у гривні наведено у табл. 4.

Таблиця 4

ДАНІ ПО КРЕДИТАХ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ

	Сальдо	Дохідність
Центр обслуговування	216 661 007	21,1%
Перший філіал	2 851 925	22,5%
Софіївський філіал	4 609 034	21,3%
Лівобережний філіал	442 063	21,3%
Харківський філіал	1 878 919	22,0%
Черкаський філіал	998 922	19,5%
Всього кредитів юр. особам, видані в гривні	227 441 870	

Середньозважена дохідність по кредитах юридичним особам, виданих у гривні:

$$ДС = \frac{\begin{array}{c}216661007 \times 21{,}1\% + 2851925 \times 22{,}5\% + 4609034 \times 21{,}3\% + \\ + 442063 \times 21{,}3\% + 1878919 \times 22\% + 998922 \times 19{,}5\%\end{array}}{216661007 + 2851925 + 4609034 + 1878919 + 9989922} = 21{,}12\%$$

Із вищезазначених розрахунків дохідність по кредитах юридичним особам по банку, виданих у гривні, становить 21,12 %. Різ-

ниця між залученими ресурсами і активними вкладами — це дисбаланс ресурсів.

Порівняння активів та пасивів проводиться в розрізі термінів, згідно підписаних договорів: до запитання; до 1 місяця; від 1-го до 3-х місяців; від 3-х до 6-ти місяців; від 6-ти до 12- ти місяців; більше року; сукупний дисбаланс. Прийнята у банку система трансфертного ціноутворення побудована на дотриманні принципу загального фонду ресурсів банку і внутрішня трансфертна ціна однакова для всіх підрозділів банку. Внутрішня трансфертна ціна купівлі/продажу ресурсів розраховується на основі усереднених по банку даних по фактично складеній середньозваженій дохідності активів і середньозваженій дохідності пасивів, для основних валют: гривня, долар США, євро в розрізі термінів розрахунку дисбалансів.

Внутрішня трансфертна ціна купівлі/продажу ресурсів розраховується за формулою:

$$TC_{ік} = CC_{ік} + IIC_{ік} \times K_{ік}, \qquad (6)$$

де $TC_{ік}$ — внутрішня трансфертна ціна купівлі/продажу ресурсів в *і*-тій валюті по *к*-му терміну; $K_{ік}$ — коефіцієнт розподілу процентного спреда між підрозділами-донорами і підрозділами — реципієнтами, враховуючий фактично складений дисбаланс по *і*-ій валюті по *к*-му терміну по банку; $CC_{ік}$ _ процентний спред, розрахований в *і*-тій валюті по *к*-му терміну.

Приклад розрахунку внутрішньої трансфертної ціни по термінах розрахунку дисбалансу наведений у табл. 5.

Процентна маржа для потреб визначення ефективності управління активами-пасивами банку розраховується наступним чином:

$$M_{ік} = \frac{Д_{ік} - P_{ік}}{A_{ік}}, \qquad (7)$$

де $M_{ік}$ — процентна маржа, яка розрахована по *і*-ій валюті по *к*-му терміну; $Д_{ік}$ — процентні доходи, які отримані по процентних активах, за мінусом міжбанківських, по *і*-ій валюті по *к*-му терміну; $P_{ік}$ — процентні витрати, які понесені по процентним пасивам за мінусом міжбанківських, по *і*-ій валюті по *к*-му терміну; $A_{ік}$ — середньозважені залишки на рахунках процентних активів (за мінусом виданих на міжбанку) по *і*-ій валюті по *к*-му терміну.

Таблиця 5

РОЗРАХУНОК ВНУТРІШНЬОЇ ТРАНСФЕРТНОЇ ЦІНИ

				Окремо в гривні, доларах, євро			
	До востр.	до 31 дн	>1м-3м	>3м-6м	від 6м до 1 р	Більше 1 року	Всього
Дисбаланс у гривні по термінах	46 570 557	–61 539 821	–5 768 941	15 753 178	-35 373 058	97 449 432	57 091 347
Відносний дисбаланс	81,6 %	–107,8 %	–10,1 %	27,6 %	–62,0 %	170,7 %	
Процентний спред		11,71 %	11,30 %	10,12 %	7,15 %	2,93 %	6,04 %
Розподіл маржі залежно від дисбалансу							
— Норматив розподілу		0,80	0,65	0,30	0,80	0,20	
— Розподіл процентного спреду		9,37%	7,35 %	3,04 %	5,72 %	0,59 %	
Середньозважена вартість пасивів по термінах		6,75 %	7,29 %	8,73 %	12,10 %	16,84 %	13,35 %
Розрахунок внутрішньої трансферної ціни		16,11 %	14,63 %	11,77 %	17,82 %	17,42 %	

Розглянемо приклад розрахунку процентної маржі по банку:

Процентні доходи по всім процентним активам (крім кредитів, виданих на ринку МБК), отримані за березень — 6 110 356 грн.

Процентні витрати по всіх процентних пасивах, понесені за березень — 4 657 036 грн, а процентні активи — 415 346 575 грн.

$$M = \frac{(6110356 - 4657036) \times 365}{415346575 \times 31} \times 100\% = 4{,}12\% .$$

За даними розрахунками процентна маржа по банку становить 4,12 %.

Залежно від фактично складених дисбалансів активно-пасивних операцій спред розподіляється між підрозділами-донорами та підрозділами — реципієнтами залежно від відносних дисбалансів по банку наступним чином: коефіцієнт розподілу процентного спреду розраховується залежно від фактично складених дисбалансів по всіх, які брали участь у розрахунку валютах по кожному терміну розрахунку дисбалансів. На основі розрахованих дисбалансів по всіх підрозділах і внутрішньої ціни купівлі/продажу ресурсів проводиться розрахунок трансфертних доходів-витрат.

Проте, кожен банк, який вирішив запроваджувати у практику механізм трансферного ціноутворення, обирає свою методику розрахунку, з урахування специфіки діяльності.

Література

1 Методичні рекомендації до організації процесу формування управлінської звітності в банках України, затверджені Постановою Правління Національного банку України від 06 вересня 2007 року за № 324».

2 *Жидко К.* Теоретичні основи побудови трансфертного ціноутворення у банку // Вісник НБУ. — 2005. — № 1. — С. 52—56.

3 *Кіндрацька Л. М.* Фінансовий та управлінський облік у банках: Підручник. — К.: КНЕУ, 2008. — 816 с.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2008 р.

УДК 657.422:334.012.2

Л. А. Лахтіонова,
докторант кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

УТОЧНЕННЯ ПОНЯТТЯ ЛІКВІДНОСТІ АКТИВІВ СУБ'ЄКТІВ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Рассматриваются мнения ученых относительно понятия ликвидности рыночных активов, дается критическая оценка существующим точкам зрения по этому поводу. Обосновывается собственная точка зрения относительно понятия ликвидности активов субъектов экономики в современных условиях развития предпринимательских отношений.

Examined of opinion of scientists-analysts in relation to the concept of liquidity of assets of subjects of market economy, a critical estimation is given to the existent different points of view in relation to it. The own point of view is grounded in relation to the concept of liquidity of assets of subjects of economy in the conditions of development of market enterprise relations.

Ключові слова: *ліквідність, ліквідність активів, ринкова економіка, суб'єкт економіки.*

У фінансовому аналізі при оцінці фінансового стану суб'єктів господарювання досліджується їх ліквідність. При цьому розглядається ліквідність їх активів та ліквідність балансу. На сьогодні існують різні точки зору щодо поняття ліквідності активів суб'єктів економіки (1, с. 30). А для правильного проведення фінансового аналізу і отримання вірних аналітичних висновків та пропозицій важливим є єдине їх розуміння. Тому дослідження розуміння ліквідності активів суб'єктів економіки і правильне застосування їх у сучасному фінансовому аналізі підприємницької діяльності є доволі важливим та актуальним.

Метою дослідження є розглядання та уточнення поняття ліквідності активів та ліквідності балансу суб'єктів економіки в ринкових умовах підприємницького господарювання.

У зв'язку з цим розв'язуються наступні завдання:

— ознайомлення з думками різних вчених-аналітиків стосовно поняття активів суб'єктів економіки;

— надання критичної оцінки існуючим різним точкам зору щодо поняття активів суб'єктів економіки;

— обґрунтування власної точки зору щодо ліквідності активів суб'єктів економіки в умовах розвитку ринкових підприємницьких відносин.

В економічній літературі вживають та на практиці користуються такими поняттями, як ліквідність підприємства, ліквідність активів та ліквідність балансу. Але думки вчених-аналітиків стосовно цих понять сильно різняться. Розглянемо поняття ліквідності активів суб'єктів господарювання.

© Л.А. Лахніонова, 2008

Можна виділити наступні думки стосовно визначення ліквідності активів (табл. 1).

На нашу точку зору, з урахуванням вказаних недоліків у розглянутих визначеннях вважаємо за доцільне надати наступне визначення: ліквідність активів — це здатність та швидкість перетворення активів (майна) суб'єкта господарювання в наявні грошові кошти.

Обґрунтуємо нашу точку зору:

— по-перше, насамперед, виходячи із сутності терміна «ліквідність» як «рідкий, плинний», що передбачає спроможність перетворюватися речовини з одної форми в іншу, а в даному випадку спроможність перетворення активів з матеріальної (матеріальні активи), нематеріальної (нематеріальні активи, фінансово-інвестиційної (довгострокові та поточні фінансові інвестиції та еквіваленти грошових коштів, дебіторська заборгованість) форм у грошову форму — наявні грошові кошти, тобто при цьому отримується певна сума грошей, тому ми і вказуємо, що ліквідність активів — це здатність перетворення активів (майна) суб'єкта господарювання в наявні грошові кошти;

— по-друге, не можна не враховувати, що цей шлях перетворення може бути в більшій або меншій мірі «тернистим», тобто трансформація активів у гроші може відбуватися швидше або повільніше, наприклад, суб'єкт господарювання може швидко продати активи, але із значними знижками в ціні і отримати меншу суму, ніж реально коштує дане майно (фактор негайності повернення боргу — терміново потрібні гроші, ринкова конкуренція серед покупців — шукають, де придбати дешевше і користуються складним моментом у продавця — це вимушений його крок та ін.), тому у визначенні ми і надаємо, що це крім здатності ще й швидкість цього перетворення;

— по-третє, у визначенні не треба вказувати, для чого реалізуються активи (і чи взагалі всі активи будуть реально реалізовані, і чи є в цьому нагальна потреба) або куди підуть гроші, бо цілі можуть виникнути самі різні і не тільки для повернення поточних та довгострокових боргів, а наприклад, для отримання грошей, щоб переорієнтувати свою діяльність, а у випадку закриття чи ліквідації суб'єкта економіки ще й для розрахунків з власниками, засновниками, акціонерами та ін. Тому ми не вказуємо цілі такого перетворення активів, бо перетворення може бути реальним або тільки теоретичні розрахунки та можливості, наприклад, вивчення можливості продажу всіх необоротних активів або окремих їх видів, реалізації виробничих запасів та ін., але ніхто не збирається продавати, а просто надається оцінка динаміки фінансового стану суб'єкта господарювання зі сторони ліквідності.

Таблиця 1

ГРУПУВАННЯ ДУМОК
СТОСОВНО ВИЗНАЧЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ АКТИВІВ

№ п/п	Автори	Визначення ліквідності активів	Дискусійні питання
1	Іващенко В. І., Болюх М. А., 2001 р.; Чечевіцина Л. М., Чуєв І. М., 2006 р.; Салига С. Я., Дацій Н. В., Корецька С. О., Нестеренко Н. В., Салига К.С., 2006 р.; Подольська В. О., Яріш О. В., 2007 р.	величина, обернена ліквідності балансу за часом перетворення активів у грошову форму. Чим менше часу потрібно для перетворення окремого виду активу у грошову форму, тим вища ліквідність балансу	Не чітке поняття, яке зводиться тільки до часу перетворення, але не нагалошується, що в першу чергу, — це їх здатність перетворення в гроші, а потім вже швидкість.
	Мельник В. М., 2003 р.	ліквідність поточних активів, тобто час, необхідного для перетворення їх у готівку	Не розглядає ліквідність необоротних активів
2	Ковальов В. В., 2001 р.; Притуляк Н. М, 2002 р.; Савицька Г. В., 2005 р.; Шморгун Н. П., Головко І. В., 2007 р.; Ковальов В. В., Волкова О. М., 2007 р.	здатність його трансформуватися в грошові кошти, а ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, на протязі якого ця трансформація може бути здійснена.	Ступінь ліквідності як час, необхідний для перетворення, — пов'язана з ознаками ліквідності. На нашу точку зору дану думку треба відредагувати та уточнити.

Продовження табл. 1

№ п/п	Автори	Визначення ліквідності активів	Дискусійні питання
3	Єфімова О. В., 2002 р.	можливість перетворити їх у грошову форму або використати для зменшення зобов'язань	Виходячи з сутності слова «ліквідність», що передбачає зміну форми існування, а в даному випадку ми з'ясували, що це здатність активів перетворюватися в гроші, то друга частина визначення підлягає сумніву і не відповідає загальному поняттю ліквідності. -
4	Бочаров В. В., 2002 р.	визначається здатністю підприємства швидко і з мінімальним рівнем фінансових втрат перетворити свої активи (майно) в грошові кошти	Якраз окремі види майнових цінностей і можуть втрачати свою вартість, яка буде залежати від конкретної ділової ситуації та крайньої необхідності реалізації активів із значними знижками, але дуже швидко, або не так швидко, але без зміни своє ринкової вартості
5	Прикіна Л. В., 2002 р.	здатність організації швидко виконувати свої фінансові зобов'язання, а при необхідності і швидко реалізовувати свої засоби	здатність організації швидко виконувати свої фінансові зобов'язання — це не ліквідність активів, це швидше платоспроможність, бо ця частина визначення не стосується саме реалізації засобів. Ліквідність активів — це не виникнення необхідності, або не виникнення її з приводу реалізації своїх засобів.

Закінчення табл. 1

№ п/п	Автори	Визначення ліквідності активів	Дискусійні питання
6	Мошенський С. З., Олійник О. В., 2007 р.	здатність трансформуватися в грошові засоби у процесі передбаченого виробничого процесу	
7	Костирко Р. О., 2007 р.	їх можливість при певних обставинах перетворятися в наявні гроші для покриття зобов'язань	На нашу дуику у визначенні не треба вказувати мету, бо в принципі мета може бути різною, наприклад, продажа одних активів для того, щоб придбати інші, реалізація одних крупних об'єктів основних засобів, щоб придбати інші зміни виду діяльності тощо.
8	Не надають дане поняття : Цал-Цалко Ю. С., 2002 р.; Мец В. О., 2003 р.; Шеремет О. О., 2003 р.; Буряк П. Ю., Римар М. В., Бець М. Т., Карпінський Б.А., Майор О. В., Максимів Л. І., Савчук О. Я., Савчук Н. В., 2004 р.; Прокопено І. Ф., Ганін В. І., Петряєва З. Ф., 2004 р.; Костенко Т. Д., Підгора Є. О., Рижиков В. С., Панков В. А., Герасимов А. А., Ровенська В. В., 2005 р.; Нестеренко Ж. К., Череп А. В., 2005 р; Ковальчук М. І., 2005 р.; Фролова Т. О., 2005 р.; Шило В. П., Верхоглядова Н. І., Ільїна С. Б., Темченко А. Г., Брадул О. М., 2005 р; Тарасенко Н. В., 2006 р.; Прокопенко І. Ф., Ганін В. І., Москаленко В. В., 2006 р.; Кіндрацька Г. І., Білик М. Г, Загородній А. Г., 2006 р.; Багров В. П., Багрова І. В., 2006 р.; Старостенко Г. Г., Мірко Н. В., 2006 р; Дєєва Н. М., Дедіков О. І., 2007 р.; Прокопенко І. Ф., Ганін В. І., 2008 р.		Доцільно розглянути ці поняття

Запропоноване нами визначення ліквідності активів, на нашу думку, найбільш точно відображає сутність даної категорії на сучасному стані ринкового розвитку вітчизняної економіки та діяльності її суб'єктів.

Вважаємо за доцільне виділити ознаки ліквідності активів, які інші вчені-аналітики відносять до ознак ліквідності підприємства:

Ліквідність активів розглядається в двох аспектах:

1) як час, необхідний для продажу активу;

2) як суму, одержану від продажу активу.

Ці аспекти і є ознаками ліквідності, які тісно пов'язані між собою: часто можна продати актив дуже швидко за короткий час, але із значною знижкою в ціні.

У результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

— ліквідність активів — це здатність та швидкість перетворення активів (майна) суб'єкта господарювання в наявні грошові кошти;

— запропоновані визначення ліквідності активів більш точно відображає сутність даного поняття та розкриває водночас технологію проведення їх аналізу та оцінки.

Удосконалення групування активів та пасивів балансу для здійснення аналізу його ліквідності та розрахунку показників ліквідності суб'єктів ринкової економіки є питаннями наших подальших наукових досліджень.

Література:

1 *Багров В. П., Багрова І. В.* Економічний аналіз: Навч. посіб. — К.: ЦНЛ, 2006. — 160 с.

2 *Бочаров В. В.* Фінансовий аналіз. — СПб.: Пітер, 2002. — 240 с. (на рос. мові).

3 *Дєєва Н. М., Дедіков О. І.* Фінансовий аналіз: Навч. посіб. — К: ЦУЛ, 2007. — 328.

4 Економічний аналіз господарської діяльності / Іващенко В. І., Болюх М. А. — К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2001. — 204 с.

5 Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навч. посіб. — К.: ЦНЛ, 2005 . — 400 с.

6 *Єфімова О. В.* Фінансовий аналіз. — 4-е вид., перероб. і доп. — М.: Бухгалтерський облік, 2002 . — 528 с. (на рос. мові).

7 *Кіндрацька Г. І., Білик М. Г, Загородній А. Г.* Економічний аналіз: теорія і практика: Підручник / За ред. проф. А. Г. Загороднього. — Львів: Магнолія Плюс, 2006. — 428 с.

8 *Ковалев В. В.* Фінансовий аналіз: методи і процедури. — М.: Фінанси і статистика, 2001. — 560 с. (на рос. мові).
9 *Ковальов В. В., Волкова О. М.* Аналіз господарської діяльності: Підручник. — М.: ТК Велбі, Проспект, 2007. — 424 с. (на рос. мові).

Стаття надійшла до редакції 10.05.2008 р.

УДК 657:14

О. А. Мазур,
канд. екон. наук, доц., аудитор,
директор АФ «Фінком — Аудит»

АУДИТ ВЛАСНОГО ТА РЕГУЛЯТИВНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ

В статье рассматриваются элементы, которые влияют на формирование собственного и регулятивного капитала; представлена методика аудиторской проверки этих элементов

The article reviews elements that influence at forming of property assets and regulator capital; it represents audit methods of those elements

Ключові слова: *власний капітал, регулятивний капітал, аудиторська перевірка, аудиторський висновок.*

Увага до складу власного та регулятивного капіталу банку затверджується в вимогах як на міжнародному рівні [3, с. 16], так і в нормативно-правовому забезпечення Національного банку України [1, с. 5].

Необхідність та актуальність цієї проблеми вимагає комплексного контролю за формуванням та змінами власного та регулятивного капіталу, на що наголошують у своїх роботах провідні науковці України [2, с. 276; 4, с. 360].

Такий контроль забезпечує зовнішній аудит. Завданням аудиту капіталу банку є: оцінка основного та додаткового капіталу банку; аналіз джерел їх формування; відповідність регулятивного, основного капіталу встановленим постановам НБУ та перспективи їх збільшення; перевірка наявності та оформлення первинних документів; встановлення тотожності даних аналітичного та синтетичного обліку і правильність складання фінансової звітності; оцінка внутрішнього контролю.

Власний капітал допомагає банку виконувати такі функції:

— забезпечувати довіру до банків у суспільстві та впевненість у стабільності окремих банків та банківської системи взагалі;

— забезпечувати необхідні обсяги банківських операцій різних типів;

— захищати від можливих збитків;

— рівномірно розподіляти ризик банківської діяльності між усіма сторонами, залучати до неї (банки, клієнти, позичальники, інвестори);

— задовольняти попит та кредити в тій спільноті, яку обслуговує банк.

Крім поняття власного капіталу банку існує визначення регулятивного капіталу, який згідно Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, яка затверджена Постановою Правління Національного банку № 368 від 28.08.2001 р. є одним з найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільної діяльності банків.

Складовими регулятивного капіталу банку є основний капітал (капітал 1-го рівня) та додатковий капітал (капітал 2-го рівня). Схематично джерела формування та відвернення регулятивного капіталу банку наведено в схемі 1.

При аудиті регулятивного капіталу особливу увагу звертаємо на суму мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1), який повинен відповідати вимогам Постанови НБУ від 15 лютого 2006 року № 50.

Крім того, розмір капіталу банку у відповідності з Положенням про порядок видачі банкам ліцензії на здійснення банківських операцій, затвердженим Постановою Правління Національного банку від 17.07.2001 р. № 275 визначає можливість отримання банківською установою дозволу на здійснення окремих банківських операцій.

Визначення елементів, та як наслідок, видів банківських операцій, що впливають на розмір власного та регулятивного капіталів дозволяє скласти програму аудиторської перевірки капіталу банку. Використовуючи схему № 1, визначимо види банківських операцій, які потребують перевірки з метою отримання впевненості щодо правильності їх відображення та відсутності суттєвих помилок.

Пропонуємо наступну програму перевірки власного та регулятивного капіталів банку, яка наведена в табл. 1.

Таблиця 1

МЕТОДИКА АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ ЕЛЕМЕНТІВ ТА ЇХ СКЛАДОВИХ ВЛАСНОГО ТА РЕГУЛЯТИВНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ.

№	Мета перевірки	Документи, які перевіряються	Аудиторські послуги
1. Перевірка статутного капіталу			
1.1	Перевірка статутних документів	Статут, установчий договір, протокол зборів акціонерів (учасників)	Встановлення законності, відповідності, реальності
1.2	Перевірка акціонерів (учасників) банку та джерел внесення коштів у статутний фонд	Баланс, звіт про фінансові результати, аудиторські висновки щодо наявності власних вільних коштів акціонерів (учасників) банку (юридичних осіб), документи, що підтверджують джерела походження коштів (для фізичних осіб), виписки банку, які підтверджують надходження коштів у статутний фонд, платіжні документи (платіжні доручення, об'яви на внесення готівкою), договори купівлі-продажу цінних паперів (вторинний ринок)	Встановлення законності, правильність відображення операцій на розрахунках бухгалтерського обліку, аналітичні розрахунки, зустрічні перевірки
1.3	Перевірка додаткових вимог щодо формування статутного капіталу за участю іноземних інвестицій	• Рішення уповноваженого органу іноземного інвестора про участь в статутному капіталі українського банку; • письмова згода контролюючого органу країни на участь в капіталі українського банку (якщо це передбачено законодавством країни нерезидента); • витяг з торгівельного (банківського) реєстру країни нерезидента; • копії установчих документів нерезидента (відповідно легалізованих); • висновок іноземного аудитора про фінансовий стан інвестора, підтверджений аудитором України; • повідомлення іноземного Центрального банку про здійснення достатнього контролю за діяльністю своїх банків-акціонерів (учасників) українського банку; • інформація обслуговуючого іноземного банку щодо платоспроможності інвестора	Встановлення законності, відповідності, реальності

Продовження табл. 1

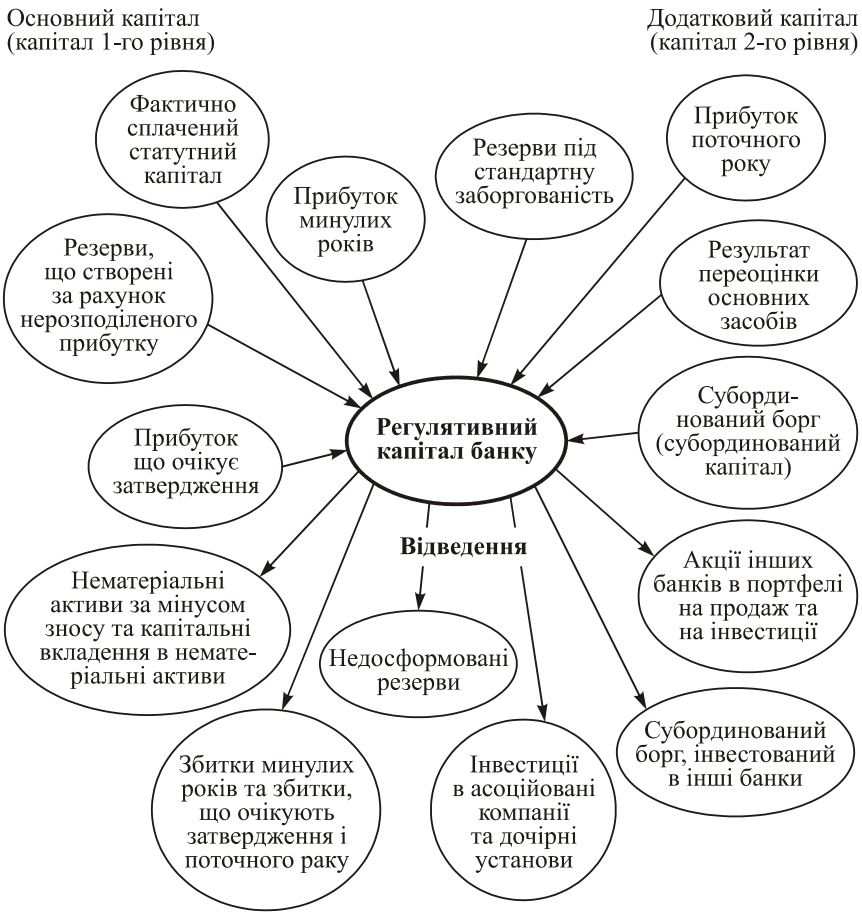
№	Мета перевірки	Документи, які перевіряються	Аудиторські послуги
2. Дивіденди, які направлені на збільшення статутного капіталу			
2.1	Дивіденди, які направлені на збільшення статутного капіталу	Статут в частині розподілу прибутку, протокол рішення загальних зборів акціонерів (учасників) банку, виписки з балансових рахунків № 3631 «Кредиторська заборгованість перед акціонерами банку за дивідендами», №5003 «Дивіденди, які направлені на збільшення статутного капіталу», № 5040 «Прибуток минулого року, що очікує затвердження», робоча документація аудитора (або довідки інших аудиторів), що підтверджують розмір прибутку, який підлягає розподілу та є джерелом виплати дивідендів	Документальні та аналітичні методи
3. Резерви			
3.1.	Загальні резерви	Установчі документи, протокол рішення загальних зборів акціонерів (учасників) банку в частині розподілу прибутку, виписки з балансових рахунків: № 5020 «Загальні резерви», № 5040 «Прибуток минулого року, що очікує затвердження», робоча документація аудитора (або довідки інших аудиторів), що підтверджують розмір прибутку, який підлягає розподілу та є джерелом	Документальні та аналітичні методи
3.2.	Резервні фонди, що створюються згідно із законами України	Установчі документи, протокол рішення загальних зборів акціонерів (учасників) банку в частині розподілу прибутку, виписки з балансових рахунків: №5021 «Резервні фонди», № 5040 «Прибуток минулого року, що очікує затвердження», робоча документація аудитора (або довідки інших аудиторів), що підтверджують розмір прибутку, який підлягає розподілу та є джерелом.	Документальні та аналітичні методи

Продовження табл. 1

№	Мета перевірки	Документи, які перевіряються	Аудиторські послуги
4. Прибуток/збиток			
4.1.	Прибуток (збиток) минулих років. Прибуток (збиток) минулого року, що очікує затвердження та поточний прибуток	Виписки з балансових рахунків № 5030 «Прибуток (збиток) минулих років», № 5040 «Прибуток минулого року, що очікує затвердження», рахунки 6-го та 7-го класів (доходи та витрати банку), робоча документація аудитора (або довідки інших аудиторів), що підтверджують формування та розмір доходів і витрат минулого року	Логічні та арифметичні методи, зіставлення, документальні та аналітичні методи, зустрічна перевірка
5. Робота аудиторів			
5.1.	Оцінка систем внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту щодо перевірки капіталу банку	Плани роботи внутрішніх аудиторів та їх фактичне виконання, довідки по підсумках проведених перевірок, контроль за виконанням наданих рекомендацій та усуненням помилок, акти ревізійної комісії банку	Дослідження, зіставлення, аналіз

Схема 1

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ
ТА ВІДВЕРНЕННЯ РЕГУЛЯТИВНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ



Підсумовуючи викладене вище, можна сказати: перевірка капіталу банку та регулятивного капіталу дає можливість переконатися в дотриманні банком обов'язкових економічних нормативів, можливості здійснення певних видів банківських операцій, правомірність банківської установи одержати дозвіл НБУ на здійснення операцій, які входять до переліку розширеної ліцензії, здатність банку щодо покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі своєї діяльності,

та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості і стабільності діяльності банку.

На підставі проведеного аудиту, аудиторських процедур здійснюється формування аудиторського висновку.

Література

1 Постанова НБУ від 28.08.2001р. № 368 «Про затвердження інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні».

2 *Алексеєнко М. Д.* Капітал банку: питання теорії та практики: Монографія. — К: КНЕУ, 2002 . — 276 с.

3 *Кротюк В., Куценко О. Базель II.* Розрахунок мінімально необхідної величини капіталу згідно з Першою компонентою // Вісник НБУ. — 2006. — № 5. — С. 16—22;

4 *Парасій-Вергуненко І. М.* Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика: Монографія. — К: КНЕУ, 2007. — 360 с.

Стаття надійшла до редакції 11.01.2008 р.

УДК 657: 22

І. М. Парасій-Вергуненко,
канд. екон. наук, професор кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМ ПОКАЗНИКІВ У СТРАТЕГІЧНОМУ АНАЛІЗІ

В статье освещаются основные подходы к формированию систем показателей как инструмента стратегических исследований и важнейшего элемента метода стратегического анализа.

The main approaches to the shaping of the systems of indicators as an instrument of strategic research and as a main element of the strategic analysis' method are covered in the article.

Ключові слова: *системи показників, стратегічний аналіз, економічний аналіз, прогностична функція, економічна система, комплексність.*

Враховуючи специфіку стратегічного аналізу як нового напряму економічної науки, удосконалення його методологічного інструментарію є надзвичайно актуальним напрямом досліджень. У теорії економічного аналізу застосування аналітичних показників розглядалась як важливіший елемент методу економічного

© І. М. Парасій-Вергуненко, 2008

аналізу. В свій час питання економічної сутності та класифікації аналітичних показників достатньо широко було висвітлено в працях таких вчених як М. І. Баканов, І. І. Каракоз, Г. М. Мельничук, Є. В. Мних, Г. В. Савицька, В. І. Самборський, А. Д. Шеремет, М. Г. Чумаченко. Проте ретроспективне спрямування економічного аналізу з акцентом на реалізації оціночної функції передбачало використання розрізнених показників, які дають кількісні характеристики лише окремим економічним явищам та процесам, які впливають на господарську діяльність підприємства. Сучасні умови функціонування економічних суб'єктів докорінно змінили парадигму економічного аналізу «від оцінково-статистичного до пошуково-прогностичного з вибором оптимальних управлінських рішень в зоні невизначеності та ризику» [1, с. 55]. Це суттєво вплинуло на методологію формування економічної інформації. При цьому акценти були зміщені на комплексний підхід до вивчення діяльності підприємства як економічної системи, де всі процеси і явища знаходяться у взаємозв'язку та залежності. На жаль, комплексність та системність досліджень, які повинні превалювати в стратегічному аналізі залишилась на рівні «гасел» без підкріплення відповідним методологічним інструментарієм. Нині особливої актуальності набувають питання формування методичних підходів до комплексного вимірювання економічних процесів та явищ на основі систем аналітичних показників, які дають змогу досліджувати підприємство як складну економічну систему.

Метою даної статті є висвітлення ролі систем економічних показників в стратегічному аналізі та формування принципів їх побудови для цілей стратегічного управління.

В основі моделювання економічних процесів у стратегічному управлінні з метою вибору оптимальних шляхів досягнення поставлених цілей лежить методика побудови системи аналітичних показників, які переводять стратегічні цілі в конкретну кількісну площину. Без них розробка всіх видів управлінських рішень у формі прогнозів, стратегічних програм та планів неможлива. Тільки з їх допомогою можуть бути реалізовані логіка, принципи та методологічні підходи стратегічного аналізу.

Крім того для формування методологічного базису стратегічного аналізу першочергового значення набуває вирішення низки питань:

- обґрунтування системи показників, що характеризують глобальну стратегію банку та окремі корпоративні та функціональні стратегічні цілі на різних ієрархічних рівнях, що забезпечуватимуть досягнення головної стратегії та місії організації;

• дотримуючись принципу «комплексності» вивчення економічних процесів у стратегічному аналізі, — необхідно розробити моделі, які дають змогу ув'язати окремі одиничні показники в узагальнюючий показник, що відбиває місію організації;

• систематизація та класифікації окремих методів, прийомів та показників залежно від цільових орієнтирів;

• удосконалення окремих вже існуючих прийомів, з урахуванням особливостей стратегічного підходу.

Для розробки методологічних принципів та методики побудови систем вимірювання стратегічних завдань першочерговим є з'ясування економічної сутності категорії «показник».

В загальному розумінні показником в сучасному обліку та аналізі прийнято вважати кількісно-якісну характеристику соціально-економічних явищ та процесів у суспільстві. При чому якісна сторона його відображає сутність явищ або процесів у конкретних умовах місця та часу, а кількісна — його розмір, абсолютну або відносну величину [2, с. 54]

Як правило, показники не слугують безпосередньо цілям стратегічного аналізу, а характеризують будь-які економічні явища, незалежно від цілей їх подальшого використання, у зв'язку з чим у багатьох випадках необхідний їх цільовий відбір, систематизація, доповнення, узагальнення та інтерпретація. Для того щоб показники могли бути використані для цілей стратегічного аналізу, вони повинні відображати стан та результати діяльності певної сфери підприємства, бути актуальними, компактними, динамічними, орієнтуватись на прогнозування, бути порівняльними.

У зв'язку з обмеженою інформативністю окремих показників виникає необхідність у використанні систем показників, які дозволяють не тільки кількісно охарактеризувати та оцінити ситуацію, але й знайти причини її виникнення, а також провести структурно-логічний аналіз факторів, що впливають на результат. Зазвичай, системи показників являють собою ієрархічну структуру певним чином взаємопов'язаних між собою показників. Враховуючи специфіку стратегічних досліджень, вважаємо, що інструментарій стратегічного аналізу на відміну від традиційного економічного аналізу має бути доповнений саме цим методологічним інструментом, тобто пропонуємо до стандартної тріади методу економічного аналізу — теоретико-пізнавальних категорій, принципів та методичних прийомів — включити четвертий елемент — системи взаємопов'язаних аналітичних показників.

Системи показників, що використовується в стратегічному аналізі та плануванні повинні відповідати певним вимогам, до яких пропонуємо віднести такі:

— вони мають забезпечувати комплексну характеристику всіх аспектів функціонування економічного суб'єкта;

— показники, що входять у систему показників мають бути логічно ув'язані з узагальнюючим показником, який характеризує основну стратегічну ціль компанії;

— показники мають бути співставними та розраховуватись за єдиними методиками;

— мати чітку міру, тобто бути конкретними та вимірювальними, а якісні показники (не фінансові) опосередковано мають впливати на фінансові показники і мати безпосередній зв'язок з кінцевими результатами;

— мають бути придатними до агрегування та дезагрегування (укрупняться та розукрупняться);

— система показників повинна бути гнучкою, адаптивною, тобто адекватно відображати всі зміни в стані об'єкта аналізу;

— показники стратегічних програм та планів мають бути адресними (повинні містити вказівки на конкретних виконавців планових завдань);

— кількість показників, що містяться в стратегічних прогнозах, програмах та планах усіх ієрархічних рівнів та часових горизонтів має бути обмежена.

Залежно від цілей в аналітичних дослідженнях можуть бути використані як окремі показники, так і системи показників. Існує багато окремих показників та систем показників, які можна систематизувати за різними критеріями. В економічній літературі виділяють логіко-дедуктивні та емпірико-індуктивні системи показників.

Механізм побудови логіко-дедуктивних систем показників полягає у виборі основного цільового узагальнюючого показника верхнього рівня, який поступово в певній послідовності трансформується в часткові показники більш низького рівня, які знаходяться у логічному зв'язку з основним показником. На цьому принципі будується так зване «дерево цілей». Система взаємопов'язаних показників дає змогу «дерево цілей» перевести в кількісну площину, що передбачає вибір для кожної цілі першого та другого порядку відповідного якісного або кількісного показника. Логіко-дедуктивні системи показників вважаються універсальними і можуть використовуватись для цілей планування, аналізу, контролю та управління як організації в цілому, так

і його структурних підрозділів залежно від фази аналізу, планування або контролю. У практиці фінансового менеджменту достатньо широко відомі такі логіко-дедуктивні системи показників: Du Pont; Pyramid Structure of Ratios; ZVEL; система показників RL.

Система Du Pont розроблена однойменною американською компанією. Ключовими показниками даної системи є: рентабельність активів (ROA), рентабельність власного капіталу (ROE), рентабільність інвестованого капіталу (ROI). На основі декомпозиційного аналізу рентабельність активів можна представити у вигляді системи взаємопов'язаних показників (рис.1). Компоненти «рентабельність доходу» та «оборотність активів», поступово розбиваються на конкретні складові доходу, витрат, оборотність окремих видів активів.

Система показників Pyramid Structure of Ratios була запропонована Британським інститутом менеджменту в першу чергу використовується для порівняльного аналізу показників діяльності економічних суб'єктів. Коефіцієнтами верхнього рівня в системі також можуть бути показники «прибутковість інвестицій», «прибутковість активів», «прибутковість капіталу». Виходячи з основної ідеї системи, показники формуються на основі віднесення різних позицій до доходу, що призводить до обмеження інформативності величин, які не залежать від загального обороту.

Система показників ZVEL була розроблена в Німеччині Центральним союзом електротехнічної промисловості. Система являє собою багаторівневий комплекс показників, який використовується як для цілей планування, так і для аналізу та контролю в режимі реального часу з метою порівняння ефективності діяльності різних компаній. Зазвичай, вона включає два великих блоки аналітичних показників для дослідження:

— аналізу зростання (динамічного аналізу);
— структурного аналізу.

Динамічний аналіз дає змогу дослідити найважливіші індикатори успіху, які виражаються в абсолютних величинах, наприклад, розмір кредитного та депозитного портфелів, приріст доходів та витрат, грошовий потік, приріст прибутку. Структурний аналіз базується, як і система Du Pont, на дослідженні взаємозв'язаних відносних показників результативності, ділової активності та ризику, які включають: показники рентабельності, оборотності, структури капіталу.

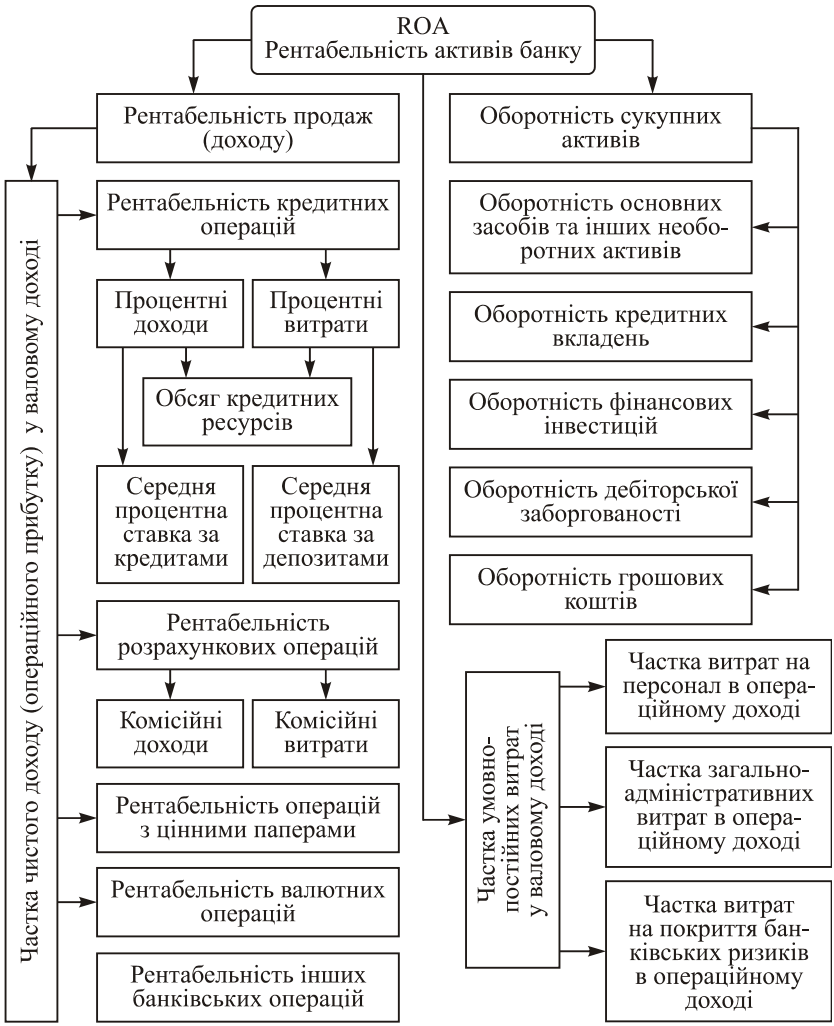


Рис. 1. Механізм побудови логіко-дедуктивної системи показників на прикладі системи Du Pont (для показника рентабельності активів банківської установи)

Система показників RL (назва утворена по перших літерах прізвищ авторів — Райхмана та Лахнітта), використовуються для різних цілей планування, аналізу та контролю. Головними показниками системи є рентабельність та ліквідність. У системі виділяють блоки загальних і спеціальних показників. Функціональна

спрямованість загальних показників полягає в оцінюванні кінцевого результату діяльності банку, який отримано від його звичайної діяльності. Аналіз ліквідності базується на показниках грошового потоку і достатності робочого капіталу. Блок спеціальних показників націлений на дослідженні специфічних показників, які включають: обсяг загального та операційного доходу, частку змінних та постійних витрат, маржинальний прибуток.

Емпірико-індуктивні системи створюються шляхом індуктивного відбору найбільш значущих в інформаційному плані показників на основі експертних оцінок або економіко-математичних методів. Основна ціль цих систем показників — вчасне прогнозування можливих ситуацій неплатоспроможності та ймовірності банкрутства банку. До них відносять системи показників В. Бівера (1966, США) [3] та П. Вайбеля (1973, Швейцарія) [4]. Включення окремих показників до системи відбувається шляхом порівняння відповідності показника з їх граничним значенням, розрахованим на основі дискримінантного аналізу. Для банківських установ широкого розповсюдження набула рейтингова система оцінки їх надійності «CAMEL».

Система показників В. Бівера побудована на основі емпіричного дослідження 79 «найгірших» та 79 «найуспішніших» компаній, а система показників П. Вайбеля — на основі вивчення 72 швейцарських підприємств. На основі індуктивного підходу із 30 найчастіше вживаних в економічному аналізі показників, згрупованих за однорідними групами були відібрані шість найбільш ефективних для цілей аналізу коефіцієнтів: відношення грошового потоку до залученого капіталу; прибутковість активів; коефіцієнт співвідношення оборотного капіталу до короткострокового залученого капіталу; частка залученого капіталу в загальному капіталі; співвідношення грошових коштів до виробничих витрат (без амортизації); частка робочого капіталу в загальному капіталі [5, с. 24]. П. Вайбель при побудові системи показників на основі дискримінантного аналізу використав аналогічні показники, але додатково ввів у систему такі показники як оборотність матеріальних запасів та оборотність кредитів. Для кожного з показників П. Вайбель на основі однофакторного дискримінантного аналізу розробив відповідні шкали у вигляді діаграм, якими проілюстровано динаміку значень показників протягом п’яти років перед настанням у однієї з груп досліджуваних підприємств фінансової неспроможності. Висновок про ймовірність банкрутства за цією методикою робиться залежно від кількості показників, що потрапляють у небезпечну зону.

Використання названих систем показників, безумовно, має важливе значення для діагностичних цілей з метою оцінки ймовірності банкрутства, аналізу фінансової стійкості або оцінки ефективності діяльності підприємств. Проте функціональне навантаження цих систем показників обмежується, як правило, функцією оцінки. При цьому при підборі показників акцент робиться на індикаторах запізненої дії, тобто на узагальнюючих показниках, які є наслідками впливу інших первинних факторів. Це знижує превентивну роль аналізу і сфера їх використання зсувається в бік ретроспективного фінансової діагностики.

Наприкінці слід зазначити, що для цілей стратегічного аналізу з метою посилення прогнозно-пошукової функції в економічних дослідженнях на перший план виходять інші методичні підходи до побудови систем взаємозв'язаних аналітичних показників такі як, «модель стратегічних карт» Л. Мейселя, «піраміда діяльності компанії» К. Мак-Нейра, Р. Лінча та К.Кроса, модель EPPM (Effective Progress and Performance Measurement — оцінка ефективності діяльності та зростання) та інші. Особливе місце в системі стратегічного управління та аналізу слід відвести збалансованій системі показників (Balanced Score Card — BSC), яка вперше була запропонована американськими вченими Р. Капланом та Д. Нортоном. Оскільки в практиці банківського стратегічного менеджменту вона набуває все більшого розповсюдження вкрай актуальним є розроблення BSC з урахуванням специфіки банківської діяльності та особливостей потреб вітчизняної банківської системи.

Література

1 *Мних Є.* Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації // Бухгалтерський облік і аудит. — 2006. — № 1, — С. 55—60.

2 *Уткин Э. А.* Финансвое управление. — М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ»: Экмос, 1997. — 107 с.

3 *Beaver W.* Financial Ratios of Failure // Empirical Research in Accounting, Selected Studies 1966, Supplement to Journal of Accounting Research Vol. 4 (1966) — P. 71—111.

4 4.*Weibel P. F.* Die AussageFähigkeit von Kriterien zur Benitas Beurteilung im Kreditgeschäft der Banken. — Bem, 1973. — S. 235.

5 *Терещенко О. О.* Дискримінантний аналіз в оцінці кредитоспроможності підприємства // Вісник НБУ. — 2003. — № 6 — С. 24—27.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2008 р.

УДК 657.421.3

Ю. В. Писаренко,
асистент кафедри обліку
підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

АНАЛІЗ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ЯК ОБ'ЄКТ КОНТРОЛЮ

В статье рассматривается определение контроля, экономического анализа нематериальных активов. Подается отличие между видами экономического анализа. Дается характеристика анализа основных экономических показателей и предоставляются формулы для анализа нематериальных активов. Показана разработанная модель экономического анализа присутствия и использования нематериальных активов на предприятии.

In article definition of the control, the economic analysis of non-material actives is considered. Difference between kinds of the economic analysis moves. The characteristic of the analysis of the basic economic parameters is given and formulas for the analysis of non-material actives are given. The developed model of the economic analysis of presence and use of non-material actives at the enterprise is shown.

Ключові слова: *контроль, економічний аналіз, аудит, нематеріальний актив, платоспроможність, фінансова стійкість, рентабельність, ефективність інвестиційної діяльності.*

Тема даної статті є досить актуальною на даний час, тому що визначення економічного аналізу як об'єкту контролю багато в чому відрізняється в законодавчих актах та думках вітчизняних авторів.

Контроль, як і будь-яка економічна наука, безпосередньо пов'язаний з економічним аналізом. Для ефективного проведення перевірки фінансово-господарської діяльності підприємства контролер як аудитор повинен володіти методикою аналізу основних економічних показників, а саме: платоспроможності (ліквідності) підприємства, його фінансової стійкості, витрат, прибутку й рентабельності, ефективності інвестиційної діяльності тощо.

Економічний аналіз допомагає здійснити дійовий контроль, вивчити взаємозв'язок між окремими факторами й вплив кожного з них на кількісні та якісні показники, виявити слабкі місця та резерви в діяльності підприємства, активно вплинути на поліпшення роботи підприємства, приймати вагомі управлінські рішення.

Питання аналізу нематеріальних активів досліджувались у працях вчених: М. С. Абрютіна, М. І. Баканова, М. А. Болюха,

© Ю.В. Писаренко, 2008

В. З. Бурчевського, М. І. Горбатка, В. М. Івахненка, К. В. Ізмайлова, М. Я. Коробова, Л. А. Лахтіонової, Є. В. Мниха, П. Я. Поповича, Г. В. Савицької, М. Г. Чумаченка, М. І. Яцківа.

Економічний аналіз і комплексний контроль перебувають у тісному взаємозв'язку, доповнюють одне одного. Під час проведення комплексного контролю широко використовують оперативний (ситуаційний) аналіз, який проводиться відразу після здійснення господарських операцій. Дає можливість оперативно виявляти недоліки і впливати на господарські процеси.

Для оцінювання діяльності підприємства за звітний період (місяць, квартал, рік) застосовують підсумковий (заключний) аналіз. Діяльність підприємства вивчається комплексно й всебічно за звітними даними відповідного періоду, чим забезпечується більш повна оцінка діяльності підприємства щодо використання наявних можливостей.

У практичній діяльності контролери здійснюють як внутрішньогосподарський аналіз (вивчають діяльність одного підприємства та його структурних підрозділів), так і міжгосподарський (порівнюють результати діяльності двох або більше підприємств), що дає змогу виявити передовий досвід, резерви, недоліки, об'єктивно оцінити діяльність підприємства.

За методикою вивчення об'єктів господарської діяльності аналіз буває порівняльним, коли порівнюють звітні дані з показниками плану поточного року або фактичними даними минулих років, передових підприємств; факторним — спрямованим на виявлення величини впливу факторів на рівень результативних показників; діагностичним — встановлення характеру порушень нормального ходу економічних процесів на підставі типових ознак, характерних тільки для одного порушення. Володіння цим способом дає змогу контролеру швидко й достатньо точно встановити характер порушень без безпосередніх вимірювань.

Для цілей аналізу та оцінки використання нематеріальних активів застосовується порівняльний та факторний аналіз і система економічних показників, що характеризують стан і динаміку об'єкта, який вивчається. Для управління господарюючим суб'єктом особливе значення мають показники ефективності використання нематеріальних активів, які відображають ступінь їх впливу на фінансові результати та фінансовий стан.

Для здійснення аналізу слід забезпечити порівнянність показників, оскільки порівнювати можна тільки однорідні величини.

При цьому порівняльність повинна бути стосовно таких показників і процесів:

- обсягових, вартісних, якісних і структурних факторів;
- проміжків або моментів часу, за які були обчислені порівнювальні показники;
- методики визначення (розрахунку) показників і їх складу.

У результаті дослідження нами розроблено та запропоновано модель економічного аналізу наявності та використання нематеріальних активів підприємств (рис. 1).

Аналіз нематеріальних активів розпочинається з оцінки їх складу, обсягу та динаміки в розрізі класифікаційних груп, що враховують функціональне призначення, характер використання в процесі виробництва, ступінь впливу на фінансові результати та результати господарської діяльності. В подальшому здійснюється аналіз дохідності (рентабельності) і фондовіддачі нематеріальних активів. Особливе значення для аналізу нематеріальних активів мають показники ефективності використання нематеріальних об'єктів, що відображають рівень їх впливу на фінансовий стан і фінансові результати діяльності підприємства.

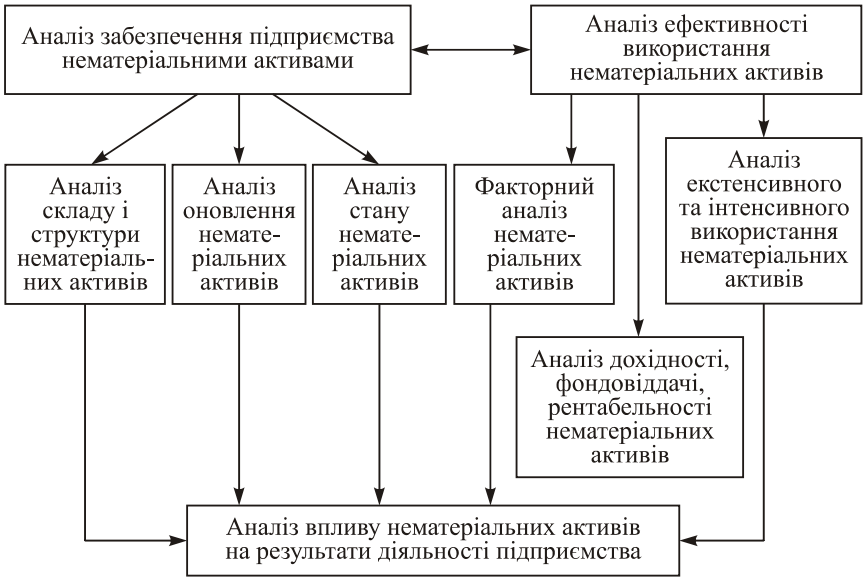


Рис. 1. Модель економічного аналізу нематеріальних активів в процесі внутрішньогосподарського контролю та аудиту

За наявності звітних даних за декілька періодів проводиться трендовий аналіз, тобто розраховують абсолютні та відносні відхилення щодо попередніх періодів, а також визначають середні відхилення.

Аналіз і оцінка структури нематеріальних активів здійснюється за видами, джерелами надходжень, термінами корисного використання, ступенем правової захищеності, рівнем ліквідності та ризику вкладень капіталу в нематеріальні активи.

Аналіз структури вибуття нематеріальних активів слід здійснювати за наступними напрямками:

- списання після закінчення строку служби;
- списання раніше встановленого строку служби;
- продаж (уступка) виняткових прав;
- безкоштовна передача нематеріальних активів.

Аналіз за ступенем ліквідності та ризику інвестицій у нематеріальні активи здійснюється наступним чином:

1. Нематеріальні активи розподіляються на три групи: високоліквідні, середньоліквідні, низьколіквідні.

2. Визначається питома вага кожної групи в загальній величині нематеріальних активів.

3. Дається оцінка нематеріальних активів за ступенем ліквідності та ризику.

Модель економічного аналізу нематеріальних активів передбачає також визначення і оцінку їхнього технічного стану. Технічний стан нематеріальних активів характеризується ступінню зносу і визначається за даними балансу за формулою:

$$З = \frac{На}{Пв_{нма}} * 100, \qquad (1)$$

де *На* — накопичена амортизація (знос);

$Пв_{нма}$ — первісна вартість нематеріальних активів.

Для більш глибокого аналізу технічного стану та оцінки інвестиційної політики підприємства стосовно нематеріальних активів важливе значення мають показники вибуття та оновлення нематеріальних активів.

Коефіцієнт вибуття нематеріальних активів розраховується відношенням вартості вибуття за рік нематеріальних активів до їх загальної вартості на початок року:

$$\text{Квиб.} = \frac{НАввед.}{\Sigma НАкін.р.}. \qquad (2)$$

Коефіцієнт оновлення нематеріальних активів визначається відношенням вартості введених в експлуатацію протягом року нематеріальних активів до їх загальної вартості на кінець року:

$$\text{Конов.} = \frac{НАввед.}{\Sigma НАкін.р.} \quad . \tag{3}$$

Як свідчать дані проведеного аналізу, технічний стан нематеріальних активів на зазначених підприємствах задовіль-ний. Ступінь зносу становить 20 %. Це означає також, що залишок амортизаційної вартості на підприємствах, що аналізуються, сягає 80 %.

Спрямовуючи кошти в нематеріальні активи, господарюючі суб'єкти переслідують мету: отримання додаткового прибутку від їх використання. Розрахунок ефективності використання нематеріальних активів пов'язаний з певними проблемами та потребує комплексного підходу.

Ефект від придбання підприємством права використання запатентованого виробничого досвіду та знань, а також «ноу-хау» (незапатентованого досвіду), може бути визначений тільки за результатами реалізації підприємством продукції, виготовленої з використанням ліцензії. Однак обсяг продажу залежить від множини інших факторів (ціни, попиту, якості товару) і виявити дію кожного з них важко.

Ефективність придбання ліцензії і «ноу-хау» залежить від розмірів платежів за них; строків фінансування й обсягу капітальних вкладень підприємства у виробничі та інші засоби; поточних витрат, пов'язаних з виготовленням і збутом ліцензованої продукції. Розрахунок економічного ефекту використання ліцензій і ноу-хау за період пропонуємо розраховувати за формулою:

$$Еефф = \sum_{П=0}^{П} \frac{Во - В}{Сд}, \tag{4}$$

де *Еефф* — економічний ефект;

П — період використання ліцензії;

Во — вартісна оцінка результату використання ліцензованої технології протягом року;

В — витрати, пов'язані з використанням ліцензованої технології протягом року;

Сд — ставка дисконтування (зведення різночасових витрат до порівняних за часом).

Якщо для розрахунків ефективності придбаної ліцензії або інших нововведень немає необхідної інформації, то для прийняття остаточного рішення можна використовувати прецеденти минулих аналогічних угод.

Кінцевий ефект від використання нематеріальних активів виражається у загальних результатах господарської діяльності: у знижені витрат на виробництво, збільшенні обсягів реалізації продукції, збільшенні прибутку, підвищенні платоспроможності та стійкості фінансового стану. Виходячи з цього, темпи зростання виручки від реалізації продукції або прибутку повинні випереджати темпи зростання нематеріальних активів.

Для оцінки ефективності використання нематеріальних активів на підприємстві пропонуємо розраховувати дохідність, фондовіддачу нематеріальних активів та рентабельність продаж за наступними формулами.

1. Дохідність нематеріальних активів:

$$Днма = \frac{ВП}{Внма}, \quad (5)$$

де *Днма* — дохідність нематеріальних активів;
ВП — валовий прибуток;
Внма — первісна вартість нематеріальних активів.

2.Фондовіддача нематеріальних активів:

$$Фнма = \frac{ЧД}{Внма}, \quad (6)$$

де *Фнма* — фондовіддача нематеріальних активів;
ЧД — чистий дохід від реалізації;
Внма –первісна вартість нематеріальних активів.

3. Рентабельність продаж:

$$Р = \frac{ВП}{ЧД} * 100, \quad (7)$$

де *Р* — рентабельність продаж;
ВП — валовий прибуток;
ЧД — чистий дохід від реалізації.

Отже, в сучасних умовах глобалізації економіки зростає роль інформатизації і наукових розробок як джерела отримання додаткового прибутку і виграшу в конкурентній боротьбі. В умовах ринкової конкурентної економіки підприємствам важливо визначати ефективність і доцільність вкладення капіталу в нематеріальні активи. Необхідно ефективніше використовувати ресурси, що не входять на сьогодні до складу активів підприємства, та які зазвичай мають інформаційну природу. Це такі інформаційно насичені ресурси як людський капітал, ноу-хау, становище на ринку, досвід, організаційна структура управління, комунікації та зв'язок.

Стаття має науково-практичне значення та може бути використана у подальших теоретичних дослідженнях з даної теми.

Література

1 *Абрютина М.С., Гречев А. В.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятий: Учеб. пособие. — М.: Дело и Сервис, 1998. — 256 с.

2 *Баканов М. И., Шеремет А. Д.* Теория экономического анализа. — М.: Бухгалтерский учет, 1994. — 823 с.

3 Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.

4 *Івахнено В. М., Горбаток М. І.* Економічний аналіз: Навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни. — К.: КНЕУ, 1999. — 176 с.

5 *Ізмайлова В.* Фінансовий аналіз: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2000. — 152 с.

6 *Мних Є. В., Буряк П. Ю.* Економічний аналіз на промисловому підприємстві. — Л.: Світ, 1998. — 208 с.

7 *Чумаченко М. Г.* Економічний аналіз: Навчальний посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 540 с.

8 *Яцків М. І.* Теорія економічного аналізу. — Львів: Світ, 1993. — 216 с.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2008 р.

УДК 657

А. А. Семеняка,
асистент кафедри обліку
підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ, ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТСОТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Раскрыты методические аспекты стратегически оценок деятельности предприятия, ориентированного на рыночные условия хозяйствования. Рассмотрены особенности планирования, учета затрат и калькулирования себестоимости продукции на предприятиях молочной промышленности

The methodical aspects of strategic estimations of activity of enterprise, menage oriented to the conditions of markets are considered. The features of planning, account of charges and calculation of unit cost are examined on the enterprises of suckling industry. The account of charges is considered on a production and calculation of actual unit cost.

На підприємствах молочної промисловості з метою управління витратами використовуються їх групування: за структурними підрозділами підприємства, виробничими ланками та за етапами технологічного процесу.

Виробництва поділяються на основні та допоміжні. Крім того, на підприємствах можуть бути непромислові господарства.

У молочній промисловості до основних виробництв, за якими ведуть планування та облік витрат відносяться: виробництво продукції з незбираного молока; виробництво масла вершкового; виробництво сиру сичужного; виробництво сиру плавленого; виробництво морозива, виробництво молочних консервів тощо.

До допоміжних виробництв у молочній промисловості відносяться:

— котельні;
— електростанції (електросилові установки);
— компресорні станції;
— системи водопостачання;
— паросилові станції;
— механічні та ремонтні майстерні (у т. ч. з виготовлення та ремонту тари);
— транспортні цехи або відділки;
— бляшанобаночне виробництво;
— інші цехи та виробництва.

До непромислових господарств відносять житлово-комунальні господарства та підприємства, призначені для побутового обслуговування персоналу.

© А.А. Семеняка, 2008

Продукцію і послуги непромислових господарств в реалізовану продукцію не враховують і витрати їх планують та обчислюють окремо від витрат виробничої діяльності підприємства.

На підприємствах промисловості використовується попередільний метод обліку витрат з елементами нормативного методу.

Калькуляційними одиницями на підприємствах молочної промисловості є 1 тонна готової продукції за найменуваннями та тисяча умовних банок (туб) консервів за найменуваннями.

Витрати, пов'язані з виробництвом молочної продукції під час планування, обліку і калькулювання собівартості продукції, групуються за статтями:

— сировина та основні матеріали;
— зворотні відходи (вираховуються);
— покупні напівфабрикати, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств і організації;
— допоміжні матеріали на технологічні цілі;
— транспортно-заготівельні витрати;
— паливо та енергія на технологічні цілі;
— основна та додаткова заробітна плата виробничих робітників;
— відрахування на соціальне страхування виробничих робітників;
— витрати, пов'язані з підготовкою та освоєнням виробництва продукції;
— витрати на утримання та експлуатацію устаткування;
— загальновиробничі (цехові) витрати;
— втрати від браку.

Підприємства в своїй обліковій політиці можуть вносити зміни щодо складу статей витрат залежно від техніки, технології і організації виробництва та питомої ваги окремих видів витрат у собівартості продукції.

Витрати, що утворюють виробничу собівартість продукції, обліковуються на балансовому рахунку № 23 «Основне виробництво».

В обліку відображається фактична собівартість сировини, матеріалів, палива, енергії та інших витрат, яка може дорівнювати плановій собівартості їх придбання і доставці та відхиленням від неї або діючим цінам та сумі транспортно-заготівельних витрат (включаючи всі види оплачуваних націнок). Суми відхилень від планової собівартості або суми транспортно-заготівельних витрат, які відносяться до відповідних видів і груп витрачених ма-

теріальних цінностей, підлягають щомісячному списанню на відповідні види і статті витрат.

На підприємствах повинен бути організований оперативний облік та контроль за використанням сировини і матеріалів у виробництві, який дозволить виявити причини відхилень від установлених норм і вжити заходів щодо запобігання перевитрат матеріальних цінностей.

Облік виробітку продукції і заробітної плати повинен забезпечити :

— одержання достовірних даних про кількість виробленої якісної продукції та допущеного браку;

— вірне та своєчасне визначення сум заробітної плати кожного робітника відповідно до виробленої ним продукції.

Це досягається застосуванням в обліку багатоденних первинних документів, рапортів про виробіток, відомостей, нарядів на тиждень, декаду, а також на цикл операцій або робіт.

Облік основної заробітної плати виробничих робітників здійснюється за цехами та об'єктами калькулювання.

Для вірного визначення розмірів виробітку і витрат заробітної плати, усунення випадків помилок у визначенні браку на підприємстві ведеться облік та контроль випуску продукції, відповідності кількості сировини і напівфабрикатів, витрачених на виробництво, кількості прийнятої готової продукції. Облік і контроль повинні запобігти появі не передбачених планом витрат, пов'язаних з внутрішньозмінними простоями та іншими причинами, а також невірним застосуванням тарифних ставок, окладів, преміальних положень, що викликає перевитрати фонду заробітної плати та збільшення собівартості продукції.

Витрати на утримання та експлуатацію устаткування, а також загально-виробничі витрати обліковуються окремо за кожним цехом і щомісячно списуються на відповідні рахунки виробництва і види продукції.

З усіх виявлених фактах втрат і нестач сировини, матеріалів, продукції та інших матеріальних цінностей повинні встановлюватися причини та конкретні винуватці для відшкодування завданих підприємству збитків. Ці втрати включаються до фактичної собівартості продукції в межах норм природних втрат за вирахуванням, відповідно, лишків сировини, матеріалів та продукції, виявлених під час інвентаризації в цехах та на заводських складах. Якщо вони безпосередньо пов'язані з випуском певних видів продукції, то повинні включатися до їх виробничої собівартості. Втрати, не пов'язані з випуском певних видів продукції, розподі-

ляються між окремими видами продукції підприємства в складі загальновиробничих витрат.

Підвищенні витрати на виробництво нових видів продукції в період їх освоєння, витрати, пов'язані з освоєнням нових підприємств, виробництв (пускові витрати), витрати на оплату відпусток та інше, що забезпечують процес виробництва протягом тривалого часу, включаються до собівартості продукції кожного періоду року в розмірах виходячи з передбачених планом норм.

Непродуктивні витрати та втрати від браку відображаються в обліку та калькуляціях фактичної собівартості продукції в тому звітному періоді (місяці), в якому вони були виявлені. При виявленні невірного і несвоєчасного віднесення витрат на собівартість продукції або виявленні в результаті інвентаризації чи перевірки нестач у межах норм природного убутку сировини, матеріалів, палива, незавершеного виробництва або готової продукції в цехах і на складах підприємства, а також у випадку виявлення помилок в обліку витрат, що відносяться до поточного року, собівартість звітного місяця повинна бути виправлена належним чином.

На підприємствах молочної промисловості браком у виробництві вважаються вироби і напівфабрикати, які не відповідають за своєю якістю технічним умовам та не можуть бути використані за своїм прямим призначенням, або можуть бути використані лише після виправлення.

Брак поділяється на поправний і непоправний. Поправним браком у молочній промисловості вважається продукція, яка після виправлення може бути використана за своїм прямим призначенням та виправлення якої є технічно можливим і економічно доцільним. До поправного браку належить нестандартна продукція (сир, вершки, сметана, масло та ін.), яка доведена шляхом опрацювання до встановлених стандартів і вимог технічних умов та реалізована після цього як стандартна.

Вартість внутрішнього поправного браку складається із витрат на сировину, матеріали і напівфабрикати, які витрачені на виправлення нестандартної продукції, та заробітної плати виробничих робітників, які брали участь в усуненні браку, а також відповідної частини витрат на утримання і експлуатацію устаткування та загальновиробничих витрат.

Остаточним браком вважається готова продукція і напівфабрикати, які не можуть бути використані за прямим призначенням і виправлення яких є технічно неможливим і економічно недо-

цільним. Вони можуть бути використані як сировина для переробки на інші види продукції або реалізовані.

Наприклад, продукція, яка вироблена і оцінена нестандартною, може бути перероблена:

— масло вершкове — на масло топлене;

— сир сичужний, бринза, сир з незбираного та знежиреного молока — на сир плавлений;

— кисле молоко, кисломолочні продукти — на сир тощо.

В залежності від місця виявлення брак поділяється на внутрішній, виявлений на підприємстві до відправлення продукції споживачам, і зовнішній, виявлений споживачами.

Собівартість внутрішнього браку визначається виходячи з планових витрат за всіма статтями витрат, встановлених для калькулювання собівартості, крім витрат за статтею «Витрати на підготовку і освоєння виробництва».

Втрати від внутрішнього браку продукції незалежно від місця його виявлення відносяться на цехи, з вини яких допущено брак.

Втрати від зовнішнього браку, які відносяться на основну продукцію, вироблену в минулому звітному періоді, списуються на собівартість таких виробів, які вироблені в поточному звітному періоді. У випадку, коли подібна продукція у поточному звітному періоді не виготовлялася, втрати від зовнішнього браку розподіляються за видами готової продукції аналогічно загальновиробничим витратам.

Втрати від простоїв, обумовлених внутрішніми причинами, коли не встановлені винуватці, а також обумовлені зовнішніми причинами, відносяться на рахунок прибутків та збитків підприємств.

Підставою для відображення в обліку втрат від простоїв є оформлені належним чином акти та інші документи. Облік і аналіз простоїв у виробництві рекомендується здійснювати з виявленням причин і винуватців простоїв.

На рахунку № 23 «Основне виробництво» витрати на сировину і основні матеріали обліковуються за трьома статтями:

— за першою статтею за цінами домовленості обліковується вартість сировини, яка безпосередньо надходить від здавальників та інших підприємств, а також вартість основних матеріалів;

— за другою статтею обраховується вартість зворотних відходів, які отримані в процесі виробництва на даному підприємстві, за цінами згідно з калькуляцією витрат, а від інших постачальників — за цінами домовленості;

— за третьою статтею обліковуються транспортно-заготівельні витрати, що відносяться на продукцію пропорційно фізичній вазі сировини.

Матеріали, витрачені на технологічні потреби, пакувальні матеріали і тару, в яку затарована готова продукція у виробничому цеху, відносяться за фактичною собівартістю на статтю «Допоміжні матеріали».

Витрати на матеріали і тару, використані на окремі вироби, відносяться безпосередньо на собівартість цих виробів, а у випадках, коли віднесення вказаних витрат безпосередньо на собівартість окремих видів продукції є утрудненим, вони включаються до собівартості окремих виробів пропорційно норм, які плануються в гривнях на тонну готової продукції з урахуванням кількості фактично виробленої продукції кожного виду.

Собівартість розбитої скляної тари, непридатної для виробничих потреб, списується за фактичними даними тільки при наявності оформлених належним чином документів про здачу битого скла.

З метою вірного віднесення транспортних або транспортно-заготівельних витрат на собівартість окремих видів продукції ці витрати, обліковуються за групами основних та допоміжних матеріалів і списуються на витрати виробництва пропорційно їх фізичній вазі на ті рахунки, за якими відображено їх витрати.

За статтею «Паливо та енергія на технологічні цілі» показуються витрати закупленого палива за цінами придбання з додаванням транспортно-заготівельних витрат, які відносяться до цього палива. Витрати на енергію і холод, вироблені па підприємствах, включаються до вартості продукції за їх собівартістю.

Розподіл витрат на паливо, енергію і холод між окремими видами продукції здійснюється виходячи з планових норм та діючих на них цін.

Витрати на електроенергію, яка використана на силові і технологічні потреби, обліковуються у складі витрат на утримання і експлуатацію устаткування.

Під час закладання у резерв на зберігання сиру і сметани з метою рівномірного віднесення витрат на собівартість продукції на підприємствах щомісячно створюється резерв на покриття збитку за технологічними нормами в розмірі однієї третини суми природних втрат, передбаченої у квартальному плані. Після проведення чергової інвентаризації і виявлення фактичного збитку резерв закривається.

Витрати на утримання та експлуатацію устаткування обліковуються за кожним цехом основного виробництва окремо.

На заводах з безцеховою структурою управління витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією устаткування, обліковуються в цілому по підприємству і розподіляються між окремими видами продукції, виробленої в цілому по заводу.

Витрати на утримання і експлуатацію устаткування повинні відноситися тільки на ті види продукції, які виробляються в даному цеху. Ці витрати включаються до фактичної собівартості окремих видів продукції за допомогою кошторисних (нормативних) ставок.

Загальновиробничі витрати обліковуються за кожним цехом основного виробництва окремо і включаються до фактичної собівартості продукції, яка виробляється в даному цеху, у тому числі до собівартості продукції, що виробляється із зворотних відходів, та продукції, переданої іншим цехам для подальшої переробки.

Робота щодо складання кошторису витрат на виробництво і планових калькуляцій повинна починатися з розробки кошторису витрат допоміжних виробництв, тому що ці витрати потім розподіляються за кошторисами витрат за всіма калькуляційними статтями. Кошториси витрат допоміжних цехів розробляються на базі даних з матеріальних і трудових витрат, планового обсягу продукції та за нормами витрат.

Планові калькуляції складаються на всі види продукції, які виробляються в поточному періоді, включаючи зворотні відходи:

— продукція із незбираного молока — за найменуваннями масової долі жиру, видами тари та розфасовки (наприклад: незбиране молоко 2-процентної жирності у скляній пляшці місткістю 0,5 літра);

— масло тваринне і сир — за найменуваннями та видами розфасовки;

— згущені молочні продукти, сухі молочні продукти та сухі молочні суміші для дитячого харчування — за найменуваннями, видами тари (номерами банок);

— морозиво — за найменуваннями та видами розфасовки;

— продукція із знежиреного молока та молочної сироватки — за найменуваннями та видами тари і розфасовки.

При визначені оптової ціни 1 тонни молока розливного і фасованого в усі види тари витрати необхідно скоригувати на жирність молока і визначити оптові ціни на 1000 літрів продукції.

Під час складання планових калькуляцій на окремі види продукції на підприємствах молочної промисловості молоко, що надійшло у розрахунках приймається за базисною жирністю, а його вартість обраховується за закупівельними або оптовими цінами.

При цьому молоко, яке надійшло на заводи безпосередньо від здавальників сільгосппродукції, калькулюється за сортами з урахуванням усіх видів доплат і знижок (у тому числі за молоко 1-го сорту охолоджене та призначене для виготовлення продуктів дитячого харчування).

Молоко, яке надходить на міські молочні, заводи (комбінати), на молочноконсервні заводи (комбінати), молочноконсервні комбінати дитячих продуктів, заводи сухого знежиреного молока, сироробні та інші заводи, обліковується:

— при надходженні безпосередньо від здавальників за закупівельними цінами з урахуванням сорту і всіх видів доплат та знижок;

— при надходженні від інших заводів галузі — за цінами домовленості.

Зворотні відходи, що спрямовуються на виробництво продукції на підприємстві або належать продажу здавальникам сировини і на сторону, виключаються з вартості сировини за цінами домовленості.

Рівень цих цін встановлюється виходячи з асортименту вироблюваної продукції, необхідності забезпечення ефективності роботи підприємства та створення умов для сталого збуту продукції.

Розробка планових калькуляцій за окремими виробництвами має свої особливості.

На підприємствах молочної промисловості облік витрат на виробництво і калькулювання фактичної собівартості продукції здійснюється бухгалтерією підприємства за окремими цехами на основі зведених даних, одержаних в результаті обробки первинної документації.

Облік витрат на виробництво ведеться без бухгалтерського відображення собівартості напівфабрикатів власного виробництва, якщо вони передаються із цеху в цех (безнапівфабрикатний метод). Витрати на виготовлення напівфабрикатів враховуються в цехах, де вони виробляються в розрізі статей витрат.

На підприємствах молочної промисловості із цеховою структурою управління ведеться кількісний облік руху напівфабрикатів власного виробництва. Бухгалтерія підприємства здійснює систематичний контроль за достовірністю обліку збереження напівфабрикатів.

На підставі даних зведеного обліку витрат на виробництво складаються калькуляції фактичної собівартості на всі виготовлені підприємством види продукції.

Література

1 *Богиня Д. Волинський Г.* Структурна перебудова економіки в умовах глобалізації та інформатизації // Економіка України. — 2001. № 7. С. 19.

2 *Чухно А.* Постіндустріальпа економіка: теорія, практика та їх значення для України // Економіка України. — 2001.—№ 12. —С. 53.

3 Прушковский М. В., Гаркушею Е. С. Развитие продовольственного рьінка в Белгородской области // Перша Всеукраїнська конференція вчених, викладачів та практичних працівників «Розвиток фінансово-кредитної системи України в умовах ринкових трансформацій» ІЕ ТАНГ. — Вінниця, 2003. — С. 220.

4 *Логвипов В. Г.* Тепдепции развития рынка молока // Молочная промышленность. 2002. — № 6.

5 Тенденция роста сохранится. Исследование российского рынка молока в 2001 году // Провиант. — 2002. — № 1.

6 *Фокина Н. З., Степанова Б. Н.* Рынок СОМ. Лето 2002 года // Молочная промышленность. — 2002. — № 7.

7 *Чернелевський Л. М., Осадча Г. Г.* Управлінський облік на підприємствах харчової промисловості. — К.: Пекторалъ, 2005.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2008 р.

УДК 657. 30071: 615

Л. В. Титенко,
здобувач кафедри обліку підприємницької діяльності, ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», голова правління Державної акціонерної компанії «Ліки України»

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ВИРОБНИЦТВА

Рассмотрен анализ действующей практики проведения инвентаризации на предприятиях фармацевтической промышленности согласно действующего законодательства Украины. Даны рекомендации по организации проведения инвентаризации с учетом существующих особенностей фармацевтической отрасли.

Analysis of operating practice of making an inventory on the enterprises of pharmaceutical industry according to the current legislation of Ukraine is made in the article. Authors gave recommendation for organization of making an inventory taking into account the special aspects of pharmaceutical industry.

Ключові слова: *інвентаризація, об'єкт, вид, спосіб, термін, методика проведення.*

Інвентаризація як елемент метода бухгалтерського обліку в основному тлумачиться неоднозначно. Частіше інвентаризацію розглядають як технічний засіб — процес перевірки фактичної наявності цінностей, даючи назву «ревізія», «переоблік», що значно звужує її суспільно-економічне значення.

Інвентаризація завжди відігравала провідну роль у забезпеченні збереження майна, достовірності обліку, обгрунтованності цін та приватизаційних процесів, правильності переоцінки та оцінки товарно-матеріальних цінностей, реалізації окремих об'єктів активів підприємства, своєчасності оприбуткування та закріплення за матеріально відповідальними особами виробничих запасів, реальності статей балансу. Особлива роль інвентаризації полягає в забезпеченні достовірності обліку, де її слід розглядати, як засіб, за допомогою якого встановлюють все те, що неможливо врахувати в поточному обліку (пересортиця, природний убуток, нестачі товарноматеріальних цінностей з різних причин). Тому інвентаризацію потрібно проводити своєчасно і якісно.

Якість інвентаризації безпосередньо пов'язана з організацією і строками її проведення. Тут потрібно дотримуватись правила — інвентаризацію проводить комісія у складі не менше ніж три особи (включаючи і матеріально відповідальну особу), яка призначена керівником підприємства. А рішення керівника часто бувають запізнілі і безконтрольні, що не рідко призводить до формального проведення інвентаризації, в результаті очікувати за цих обставин достовірності обліку марно.

Який же вихід? Досвід свідчить, що строки проведення інвентаризацій не повинні визначати керівники підприємства. Це доцільно закріпити на державному рівні для підприємств усіх форм власності, встановити для них щоквартальний звіт про своєчасність і якість проведення інвентаризації. Тільки за цих умов можна очікувати достовірності поточного обліку, тотожності синтетичного і аналітичного обліку, реальності залишків товарноматеріальних цінностей, що знаходяться під звітом матеріально відповідальних осіб, об'єктивності та реальності кожної статті активів, капіталу і зобов'язань.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено проведення підприємствами, незалежно від форм власності, інвентаризації майна, коштів, фінансових зобов'язань [1].

У цьому спрямуванні значну роль відіграє належно організований облік, який дає змогу постійно стежити за господарською діяльністю підприємства. Але абсолютної картини поточний та

© Л.В. Тименко, 2008

зведений облік не гарантують. Відбувається це з причин, які звичайно не залежать від організації обліку, а саме:

— у кількісних та якісних характеристиках запасів, які знаходяться в місцях зберігання, можуть виникати зміни, які зовні часто непомітні і які неможливо виявити та задокументувати в момент їх виникнення, а саме: природні зміни якості внаслідок біологічних, хімічних властивостей і фізичних дій, вплив температури або вологості повітря;

— при здійсненні розрахунків між підприємством та постачальниками, покупцями чи іншими кредиторами або дебіторами можуть виникнути розбіжності чи суперечки з приводу окремих вимог та зобов'язань. Для їх вирішення необхідно повертатися до раніше зроблених записів;

— порушення чинних правил зберігання і визначення фактичної наявності та якості матеріальних цінностей, що надійшли і списані. На практиці розрізняють об'єктивні та суб'єктивні причини порушень правил приймання, відпуску і зберігання цінностей. Об'єктивні причини не залежать від дій матеріально відповідальних осіб (відсутність місць зберігання, погрішності вимірювальних приладів тощо). Суб'єктивні причини безпосередньо залежать від дій матеріально відповідальних осіб (крадіжка тощо);

— недоліки в підборі і розстановці матеріально відповідальних осіб, стан контролю за їх роботою;

— випадки псування (навмисного і ненавмисного) майна.

А тому під інвентаризацією необхідно розуміти не просто перевірку та оцінку фактичної наявності цінностей, а виявлення всіх інших відхилень, що неможливо було врахувати в точному обліку, виявлення кількісних та якісних характеристик об'єкта (рис. 1).

Завданнями інвентаризації є:

1) забезпечення контролю за наявністю, станом та рухом майна, використанням матеріальних, фінансових, нематеріальних, природних та енергоресурсів відповідно із затверджених норм, регламентів, планів тощо;

2) виявлення лікарських засобів, термін придатності яких скінчився, що втратили свою якість, зіпсованих, майна, що не використовується при здійсненні господарської діяльності, а також того, що знаходиться поза обліком;

3) встановлення реального фізичного стану (з урахуванням зносу) і оцінки необоротних активів та інших засобів праці, що обліковуються на балансі;

4) виявлення стану розрахунків, встановлення фактичної наявності або підтвердження дебіторської заборгованості;

5) перевірка дотримання правил, режиму і умов зберігання товарно-матеріальних цінностей з врахуванням їх фізико-хімічних та інших властивостей;

1) визначення розмірів природного убутку та інших втрат;

7) контроль за станом обліку і звітності матеріально відповідальних осіб;

8) виявлення понаднормативних запасів;

9) перевірка дотримання діючих положень про матеріальну відповідальність;

10) виявлення та усунення фактів безгосподарності [10].

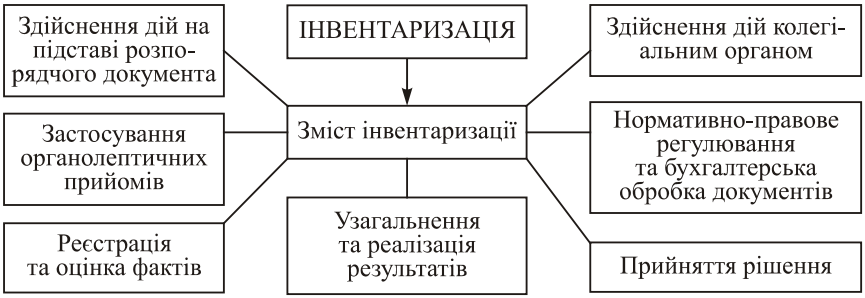


Рис. 1. Основні етапи інвентаризації

На фармацевтичних підприємствах застосовують інвентаризації планові та позапланові, повні і часткові, суцільні та вибіркові [7]. Планові (перед складанням річного звіту, при зміні матеріально відповідальних осіб, при передачі підприємства в оренду, при приватизації і корпоратизації), коли колективу відома дата проведення інвентаризації і він заздалегідь до неї готується. До моменту інвентаризації здійснюється розсортування, розкладення цінностей за назвами, сортами, серіями, розмірами, групами.

Проведення інвентаризації є обов'язковим:

- при передачі майна державного підприємства в оренду, його приватизації, перетворенні державного підприємства на акціонерне товариство. Інвентаризація проводиться на 1-е число місяця, в якому здійснюється оцінка того майна, що приватизується, корпоризується і передається в оренду;
- перед складанням річної бухгалтерської звітності, крім майна, цінностей, коштів і зобов'язань, інвентаризація яких здійснювалась не раніше 1 жовтня звітного року. Інвентаризація при-

міщень, споруд та іншої нерухомості зі складу основних фондів може проводитись один раз на три роки;

- при заміні матеріально відповідальних осіб (на день приймання-передачі справ);
- при встановленні фактів зловживання, розкрадань або псування цінностей — у день установлення таких фактів;
- за розпорядженням судово-слідчих органів (у перший день після отримання розпорядження);
- у випадках пожежі, стихійного лиха інвентаризація призначається в день ліквідації таких явищ;
- на підприємствах з колективною (бригадною) матеріальною відповідальністю у випадках заміни керівника бригади, вибуття з колективу (бригади) більше половини його членів, а також за письмовою вимогою хоча б одного з членів бригади;
- при передачі підприємства або його структурних підрозділів до складу інших підприємств чи органів управління;
- при отриманні відмови постачальника задовольнити претензію недовантаження окремих товарно-матеріальних цінностей; відповідно до них інвентаризація розпочинається найближчим часом після отримання відмови;
- у випадку ліквідації підприємства [3].

Інвентаризація у випадках її обов'язкового проведення повинна охопити не лише майно, цінності, розрахунки і зобов'язання, що належать підприємству на правах власності, але й орендовані і ті, що знаходяться на відповідальному зберіганні. Облік їх ведеться на позабалансових рахунках.

Об'єкти, терміни та способи інвентаризації необхідно передбачати в Наказі про облікову політику фармацевтичного підприємства.

Способи і терміни проведення інвентаризації на складах фармацевтичних підприємств визначаються різними обставинами, а головними з них є:

- види товарно-матеріальних цінностей;
- види інвентаризації (повна чи часткова; суцільна чи вибіркова);
- комплекси заходів по збереженню майна;
- стан контролю за наявністю та рухом сировини, матеріалів;
- постановка системи обліку взагалі, і особливо, обліку у матеріально відповідних осіб.

Кожний вид товарно-матеріальних цінностей має свої особливості проведення інвентаризації. Більша частина товарно-матеріальних цінностей інвентаризується суцільним способом, де з

натури перевіряється весь обсяг запасів зі складанням відповідних описів майна. Це відноситься в першу чергу до інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, сировини, матеріалів, напівфабрикатів, готової продукції.

Особливості проведення має й інвентаризація цінностей на відповідальному зберіганні, заборгованість контрагентів, сумнівна заборгованість, позики та кредити.

Таким чином, у цілому у фармацевтичній галузі основними способами проведення інвентаризації є:

1) опис з натури, який полягає у порівнянні фактичної наявності цінностей з даними бухгалтерського обліку;

2) підтвердження сальдо, яке полягає в отриманні від контрагентів підтверджень правильності сум, вказаних у бухгалтерському обліку підприємства що вивчається, а також виявлення різниць;

3) порівняння даних регістрів бухгалтерському обліку з відповідними документами і підтвердження реальної їх вартості, що застосовується до необоротних активів, доступ до яких є ускладненим, сумнівних боргів тощо. Відповідальність за організацію проведення інвентаризації згідно із законодавством покладається на керівника підприємства, до обов'язків якого входить: створення необхідних умов для її проведення у стислі терміни, визначення об′єктів, кількості і термінів проведення інвентаризації (крім випадків, коли проведення інвентаризації є обов'язковим).

Література

1 Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999р. № 996-XIV // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 40. —365 с.

2 Кодекс законів про працю України: Закон України від 10.12.1971 р. № 322 — VIII//Відомості Верховної Ради УРСР. — 1971. — № 50. — 375 с.

3 Про інструкцію по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків: Наказ Міністерства фінансів України від 11.08.1994 р. № 69.

4 *Бутинець Ф. Ф., Чижевська Л. В., Герасимчук Н. В.* Бухгалтерський управлінський облік. — Житомир: ЖІТІ, 2000. — 448 с.

5 Бухгалтерський облік і аудит: Навч. посіб. для ВНЗ / За ред. проф. Ф. Ф.Бутинця. — Житомир, 2002. — 384 с.

6 Бухгалтерський облік в Україні (за національними положеннями): Навчально-практичний посібник / За ред. П. В. Мельника. — Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. — 392 с.

7 *Кужельний М. В., Лінник В. Г.* Теорія бухгалтерського обліку. — К.: КНЕУ, 2001. — 334с.

8 *Кужельний М. В.* Теоретичні аспекти бухгалтерського обліку// Бухгалтерський облік і аудит. — 2005. — № 8—9. — С. 45—49.

9 Основи економіки та системи обліку у фармації: Навч. посіб. для ВНЗ / За ред. проф. А. С. Немченко. — Х.: НфаУ: Золоті сторінки, 2005. — С. 225—227.

10 Управління фармацією: Підручник для студ. вищ. навч. закладів/ За ред. проф. В. М. Толочка. — Х.: НфаУ: Золоті сторінки, 2004. — 388 с.

Стаття надійшла до редакції 5.04.2008 р.

УДК 657.424

І. В. Ткач,
асистент кафедри
обліку, аналізу та аудиту в АПК,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК О`БЄКТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Рассмотрена экономическая сущность капитальных инвестиций. Проведен анализ нормативно-правового обеспечения учета капитальных инвестиций.

By means of this article the author explores the economic nature of capital investment. The regulation of accounting capital investment is analyzed.

Ключові слова: *інвестиції, капітал, капітальні інвестиції, необоротні активи, витрати, відтворення необоротних активів.*

Основою розвитку матеріального виробництва будь-якої країни є капітальні інвестиції, здійснення яких забезпечує впровадження у виробництво новітніх технологій, забезпечує підвищення конкурентоздатності господарюючих суб'єктів, що набуває особливого значення в умовах вступу України до Світової організації торгівлі.

Дослідженню теорії і практики ведення обліку капітальних інвестицій приділено увагу багатьох науковців, серед яких І. О. Бланк, Ф. Ф. Бутинець, Л. К. Сук, З. Задорожній, Н. М. Ткаченко, Т. П. Остапчук, Н. Лисенко, І. М. Павлюк. У той же час у

© І. В. Ткач, 2008

законодавстві України не існує чіткого визначення поняття «капітальні інвестиції», науковцями часто не застосовується системний підхід до їх вивчення, не існує узгодженого підходу до сутності капітальних інвестицій як об'єкта бухгалтерського обліку.

Перш за все, на нашу думку, подальшого дослідження потребує питання економічної сутності капітальних інвестицій як об'єкта бухгалтерського обліку, що, в свою чергу, забезпечить належну організацію обліку капітальних інвестицій.

Тому метою написання даної статті є спроба з'ясувати економічну сутність капітальних інвестицій як об'єкта бухгалтерського обліку.

Насамперед розглянемо етимологію терміну «капітальні інвестиції», який можна визначити як інвестиції в капітал. Термін «капітал» походить від латинського слова capitalis, що означає головний, і вживається у різних аспектах: «майно», «самозростаюча вартість», або нагромаджена праця у різних уречевлених формах. З точки зору представників класичної школи політекономії (А. Сміт, Д. Рікардо) під капіталом розуміється нагромаджена праця (засоби виробництва). К. Маркс поділяє капітал на постійний і змінний. Постійний (основний) — це та частина капіталу, яка перетворюється на засоби виробництва і позначається буквою С (від лат. constant — постійний). Частину капіталу, що витрачається на придбання робочої сили, Маркс назвав змінним капіталом — V (від англ. variable — змінний) [1]. І. О. Бланк визначає інвестиції, як вкладення капіталу у всіх його формах у різні об'єкти (інструменти) господарської діяльності з метою одержання прибутку, а також досягнення іншого економічного чи позаекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов'язане з факторами часу, ризику і ліквідності [2].

Отже, якщо розглядати інвестиції в капітал на рівні суспільства в політекономічному розумінні, то це інвестиції (вкладення) ресурсів в основний капітал.

Якщо розглядати інвестиції в основний капітал на рівні підприємства, а бухгалтерський облік забезпечує збір та обробку даних про господарські операції підприємства, то в обліку, до засобів виробництва (основного капіталу) відносяться активи підприємства, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року або операційного циклу, якщо він довший за рік, тому їх називають необоротні активи. До їх складу входять: основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи та довгострокові біологічні активи. Отже, на рівні під-

приємства капітальні інвестиції — це вкладення ресурсів у вартісному вимірі в необоротні активи.

Проаналізувавши нормативно-правове забезпечення з обліку капітальних інвестицій, можна дійти висновку, що на сьогодні в чинних П(С)БО відсутнє чітке визначення терміну «капітальні інвестиції». Так, у п.4 П(С)БО 7 «Основні засоби» наведено лише визначення терміну «незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи» — це капітальні інвестиції у будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання об'єктів необоротних матеріальних активів, уведення яких в експлуатацію на дату балансу не відбулося, а також авансові платежі для фінансування будівництва [3], а в п.14 П(С)БО 7 «Основні засоби» зазначено що «витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта збільшують первісну вартість об'єкта основних засобів» [3].

Крім того, п. 1.28.1. ст. 1 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» гласить, що «під капітальною інвестицією слід розуміти господарську операцію, яка передбачає придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних фондів та нематеріальних активів, які підлягають амортизації згідно з цим Законом» [4]. В ст. 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» визначено, що «інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень» [5]. У той же час в Інструкції щодо складання форм державних статистичних спостережень № 2-інвестиції «Звіт про капітальні інвестиції» та № 1-інвестиції «Звіт про інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення)» відсутнє чітке визначення капітальних інвестицій, а лише вказано, що у рядку 110 форми № 2-інвестиції «Звіт про капітальні інвестиції» відображаються капітальні інвестиції, до яких належать інвестиції в основний капітал (основні засоби), в інші необоротні матеріальні активи; витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта; інвестиції у необоротні нематеріальні активи, а також витрати на формування основного стада [6]. В Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій також не міститься визначення терміну «капітальні інвестиції», проте зазначено, що рахунок 15 «Капітальні інвестиції» призначений для обліку витрат на придбання або створення

матеріальних і нематеріальних необоротних активів [7]. Отже, існуюче нормативно-правове трактування поняття «капітальні інвестиції» не надає чіткого розуміння їх сутності.

Такого ж висновку можна дійти, аналізуючи праці вітчизняних науковців, які в тій чи іншій мірі займаються дослідженням обліку капітальних інвестицій. У табл. 1 подано визначення поняття «капітальні інвестиції» вітчизняними вченими.

Таблиця 1

ВИЗНАЧЕННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

№ п/п	Визначення	Джерело інформації
Визначення капітальних інвестицій як витрат		
1	До капітальних інвестицій належать такі *витрати:* на будівельно-монтажні роботи, на придбання обладнання, інструменту, інвентаря, на закладання і вирощування багаторічних насаджень, формування основного стада, а також інші види капітальних вкладень	Л. К. Сук [8]
2	Капітальними інвестиціями, або капітальними вкладеннями, називають *витрати*, пов'язані зі створенням, придбанням та реконструкцією основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів	Т. Г. Маренич [9]
3	До капітальних інвестицій відносяться *витрати* капіталу на створення або придбання матеріальних або нематеріальних активів, що здійснюються з метою збільшення капіталу	І. М. Павлюк [10]
4	Капітальні інвестиції — це *витрати* на будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їх частин, обладнання, інструменту, інвентарю, інші капітальні роботи і витрати на проектно-пошукові роботи, геологорозвідувальні і бурові роботи, а також витрати на відведення земельних ділянок і переселення у зв'язку з будівництвом, на підготовку кадрів для підприємств, що будуються та ін.	Н. М. Ткачкенко [11]
5	Під капітальними інвестиціями розуміють *затрати* на спорудження, виготовлення або придбання основних засобів, а також реконструкцію, розширення і технічне переозброєння діючих підприємств	Н. М. Грабова [12]

Закінчення табл. 1.

№ п/п	Визначення	Джерело інформації
6	Капітальні вкладення — це *витрати* на створення, розширення, реконструкцію й технічне переобладнання основного капіталу, а також пов'язане з цим збільшення оборотного капіталу	П. С. Рогожин [13]
7	Капітальні інвестиції — *витрати* на придбання або створення (будівництво) основних засобів і матеріальних та нематеріальних необоротних активів, які додаються до балансової вартості цього активу, якщо є ймовірність того, що майбутні економічні вигоди, які передбачають первісно оцінений рівень продуктивності існуючого активу, надходитимуть до підприємства	Н. Лисенко [14]
8	Капітальні інвестиції — це *витрати* капіталу на утворення або придбання матеріальних і нематеріальних об'єктів, що здійснюються з метою приросту його вартості	О. Петрик [15]
Інші підходи до визначення капітальних інвестицій		
1	Капітальні інвестиції — це кошти, що спрямовуються на відтворення основних засобів, розширення, реконструкцію і модернізацію підприємств і споруд, здійснення технічного прогресу у всіх галузях господарства, спорудження житла, шкіл, лікарень та інших об'єктів соціально-культурного призначення, геологорозвідувальні та проектні роботи	В.С.Лень [16]
2	Капітальні інвестиції — це внутрішні інвестиції підприємства в основний капітал, які передбачають капітальне будівництво та придбання основних засобів, придбання та виготовлення інших необоротних активів з метою нарощення і отримання в довгостроковому періоді доходу, а також витрати, пов'язані з поліпшенням об'єктів основних засобів, що призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання таких об'єктів	Т. П. Остапчук [17]
3	Придбання об'єктів основних засобів за плату, а також їхнє будівництво являють собою капітальні інвестиції підприємства	Л. Г. Ловінська [18]

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що досить поширеним є трактування сутності капітальних інвестицій як витрат, хоча існують й інші підходи до визначення цього поняття.

На нашу думку, капітальні інвестиції не слід трактувати як витрати. Перш за все тому, що витрати є елементом Звіту про фінансові результати і згідно з п.6 П(С)БО 16 «Витрати» «витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками)» [19]; по-друге, здійснення капітальних інвестицій, на відміну від витрат, не впливає на фінансовий результат підприємства, а вартість витрачених грошових, матеріальних, трудових та інших ресурсів підприємства формують первісну вартість об'єкта капітальних інвестицій і таким чином капіталізується. Вартість введеного в експлуатацію об'єкта основних засобів, інших необоротних матеріальних, нематеріальних та довгострокових біологічних активів буде включатися до витрат підприємства поступово протягом всього періоду корисного використання необоротного активу шляхом нарахування амортизації.

Капітальні інвестиції слід розглядати, принаймні, в трьох аспектах: відтворювальний, вартісний і технологічний.

Важливим для з'ясування економічної сутності капітальних інвестицій є розуміння сутності відтворення необоротних активів підприємства. Як відомо, існує просте і розширене відтворення засобів виробництва. До простого відтворення відноситься заміна зношених та застарілих засобів виробництва, при цьому розмір капітальних інвестицій дорівнює розміру попередньо накопичених амортизаційних відрахувань. До розширеного відтворення відноситься технічне переоснащення підприємства, при цьому збільшуються виробничі потужності підприємства, покращується технологія виробництва, підвищується продуктивність праці. Розмір капітальних інвестицій на розширене відтворення засобів виробництва перевищує розмір накопичених амортизаційних відрахувань.

Процес відтворення необоротних активів можна продемонструвати за допомогою схематичного рахунку «Відтворення необоротних активів» (рис. 1)

За дебетом рахунка «Відтворення необоротних активів» відображаються здійснені капітальні інвестиції, а за його кредитом — нарахування амортизації необоротних активів. При цьому цей

процес можна розглядати як у динаміці, так і на певну дату. Якщо оборот за кредитом перевищує оборот за дебетом, то на підприємстві за відповідний період відбулось зношення необоротних активів; якщо обороти рівні, то відбулось просте відтворення засобів виробництва; якщо ж дебетовий оборот перевищує кредитовий — то має місце розширене відтворення засобів виробництва. Кредитове сальдо показує суму, на яку підприємство має гостру необхідність здійснити капітальні інвестиції для забезпечення простого відтворення необоротних активів, а значить і нормального функціонування підприємства в середньостроковому періоді. Дебетове сальдо показує суму, на яку на підприємстві відбулося розширене відтворення засобів виробництва на певну дату. Отже, з точки зору відтворення необоротних активів, капітальні інвестиції — це вартісний вимір відтворення основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів та довгострокових біологічних активів.

«ВІДТВОРЕННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ»

Дебет	Кредит
Капітальні інвестиції	Амортизація
Оборот	Оборот
Сальдо	Сальдо

Рис. 1. Відтворення необоротних активів

З вартісної точки зору капітальні інвестиції — це вартість фінансових, матеріальних, трудових, інтелектуальних та інших ресурсів спрямованих на придбання (створення) необоротних активів, що капіталізується.

З технологічної точки зору капітальні інвестиції — сукупність технологічних процесів (будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їх частин, обладнання, інструменту, інвентарю, інші капітальні роботи, проектно-пошукові, геологорозвідувальні і бурові роботи, пусконалагоджувальні роботи тощо), а також модернізація, модифікація, добудова, реконструкція й технічне переобладнання основних засобів.

Слід відрізняти капітальний ремонт від поліпшень основних засобів, адже під час капітального ремонту основні засоби тільки підтримуються в працездатному стані, тоді як при здійсненні поліпшень відбувається їх відновлення. Варто зазначити, що п. 14 П(С)БО 10 «Основні засоби» передбачено, що витрати на поліпшення об'єкта основних засобів (модернізацію, модифікацію, добудову обладнання, реконструкцію тощо), що призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта, збільшують первісну вартість об'єкта основних засобів, отже, вони відносяться до капітальних інвестицій.

Таким чином, можна дійти такого висновку. На рівні суспільства в загальноекономічному аспекті капітальні інвестиції є інвестиціями в основний капітал. На рівні підприємства — це вартість фінансових, матеріальних, трудових, інтелектуальних та інших ресурсів, спрямованих на відтворення необоротних активів (основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів та довгострокових біологічних активів), що капіталізується.

Література

1. *Бєляєв О. О., Бебело А. С.* Політична економія: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 328 с.

2. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент. — К.: МП «ИТЕМ» ЛТД, 1995. — 448 с.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92.

4. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994 року № 335/94-ВР.

5. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 10 грудня 1991 року № 1955-XII.

6. Інструкція щодо складання форм державних статистичних спостережень № 2-інвестиції «Звіт про капітальні інвестиції» та № 1-інвестиції «Звіт про інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення)»: Затверджено наказом Державного комітету статистики України від 9 жовтня 2006 р. № 476.

7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підпри-

ємств і організацій: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291.

8. *Сук Л. К.* Облік капітальних інвестицій // Бухгалтерія в сільському господарстві. — 2003. — № 19. — С. 2—9.

9. *Маренич Т. Г.* Бухгалтерський облік в агроформуваннях: Підручник./ за ред. В. Я. Амбросова. — 2-ге видання, доповнене і перероблене. — К.: ВД «Професіонал», 2005. — 896 с.

10. *Павлюк І. М.* Бухгалтерський облік основних засобів та інших необоротних матеріальних і нематеріальних активів: Навчальний посібник / І. М. Павлюк. 2-ге видання уточнене і доповнене — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 159 с.

11. *Ткаченко Н. М.* Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник — 2-ге вид. доповнене і перероблене. — К.: Алерта, 2007. — 954 с.

12. *Грабова Н. М., Кривоносов Ю. Г.* Облік основних господарських операцій в бухгалтерських проводках: Навч. посібник: 3-тє вид., допов. — К.: А.С.К., 2002. — 416 с.

13. *Рогожин П. С. Гойко А. Ф.* Економіка будівельних організацій. — К.: Видавничий дім «Скарби», 2001. — 448 с.

14. *Лисенко, Н.* Актуальні питання обліку капітальних інвестицій підприємствами (на прикладі житлово-комунального господарства) / // Бухгалтерський облік і аудит. — 2005. — № 6. — С. 24—33.

15. *Петрик О.* Облік, аналіз, і аудит капітальних інвестицій відповідно до міжнародних і національних стандартів / О. Петрик, І. Чумакова. — // Бух. облік і аудит. — 2000. — №: 9. — С. 24—34.

16. *Лень В. С., Гливенко В. В.* Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 556 с.

17. *Остапчук Т. П.* Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук на тему: «Облік і контроль капітальних інвестицій: теорія і практика здійснення».

18. Бухгалтерський облік: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко та ін. — К.: КНЕУ, 2002. — 370 с.

19. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 року № 318.

Стаття надійшла до редакції 00.00.2008 р.

УДК 657

В. В .Ходзицька,
канд. екон. наук, доц., доцент кафедри обліку підприємницької діяльності,
І. Г. Ловінська,
асистент кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ КОРПОРАЦІЙ У МІЖНАРОДНОМУ ДОСВІДІ

Статья рассматривает особенности корпоративной формы организации, корпоративное государственное законодательство, особенности возникновения и учета акционерного капитала, а также случаи ограничения ответственности акционеров и формальности, связанные с распределением прибыли.

The article examines the features of corporate form of organization, corporate state legislation, feature of origin and account of equity, and also cases of limitation of responsibility of shareholders and formality, related to distribution of profit.

Ключові слова: *акції, корпорації: закриті, відкриті, ті, що пройшли лістинг, та ті, що не пройшли лістинг або позабіржові корпорації, розподіл доходів, права власників.*

Із трьох основних форм ділових організацій — одноособове володіння, товариство й корпорація, — найпоширенішою формою є корпорація. Корпорації, безумовно, є лідерами серед інших форм організації ділової діяльності за сукупним значенням контрольованих ресурсів, зроблених товарів і зроблених послуг і зайнятих працівників. Усі найбільші компанії, представлені в рейтингу «Fortune 500» — корпорації. Хоча корпоративна форма організації має кілька переваг (також як і недоліків) у порівнянні із двома іншими формами, її головна перевага складається в зручності залучення й нагромадження більших сум капіталу.

Корпорації можуть бути класифіковані по типах власності в такий спосіб:

Корпорації державного сектора: державні організації або комерційні корпорації, що належать державі).

Корпорації приватного сектора:

1. Неакціонерні (nonstock): некомерційні по меті своєї діяльності, що не випускають акцій (церкви, благодійні організації й коледжі).

2. Акціонерні (stock): комерційні підприємства, що випускають акції.

© В. В. Ходзицька, І. Г. Ловінська, 2008

(і) Закриті корпорації (акціонерні компанії закритого типу, closed corporations): акції перебувають у розпорядженні кількох акціонерів (можливо, членів родини) і не доступні для придбання широкою громадськістю.

(іі) Відкриті корпорації (акціонерні товариства відкритого типу, public companies): акції належать великій кількості акціонерів і доступні для покупки широкої спільноти:

(а) корпорації, що пройшли листинг (listed companies): акції купуються й продаються на організованих біржах цінних паперів;

(б) корпорації, які не пройшли листинг або позабіржові корпорації, де дилери купують їх у громадськості й продають їм.

Специфічні характеристики корпорації, які мають вплив на бухгалтерський облік наступні:

1. Вплив державного законодавства про корпорації.
2. Використання акціонерного капіталу або акціонерної системи.
3. Розходження в інтересах власників.
4. Обмежена відповідальність акціонерів.
5. Формальність розподілу доходів.

Кожний, хто хоче створити корпорацію, повинен представити устав корпорації в органи того штату, у якому бажана реєстрація корпорації. Якщо всі вимоги виконані належним чином, випускається свідчення про реєстрації корпорації й корпорація вважається юридичною особою, що повинна підкорятися законам штату. Поза залежністю від кількості штатів, у яких є підрозділу корпорації, реєстрація проходить тільки в одному штаті.

Корпорацію вигідно реєструвати у тому штаті, де закони сприяють такій формі організації. Останнім часом намітилася тенденція, що корпорації реєструються в штатах із законодавством, сприятливим для існуючого керівництва. Наприклад, для того, щоб запобігти можливому узяттю корпорації під чужий контроль, Gulf Oil перемінила штат реєстрації на Делавар. У цьому штаті для прийняття деяких дій, спрямованих проти ворожого захоплення (поглинання) досить схвалення Ради директорів, і не потрібно схвалення акціонерів. Законодавство про корпорації відрізняється від штату до штату й облік власний капітал повинен додержуватися положень штату, де була зроблена реєстрація. У багатьох штатах законодавство містить у собі принципи, викладені в типовому проекті закону про корпорації (Model Business Corporate Act) підготовленому Американською асоціацією юристів. Закони штатів заплутані й відрізняються як у положеннях, так і визначеннях деяких термінів. Деякі закони не дають

визначення технічним термінам, і тому один термін може мати одне значення й інше — в іншому. Ці проблеми ще більше збільшуються тим фактом, що юристи часто інтерпретують вплив і обмеження законів по-різному.

Акціонерний капітал корпорації звичайно складається з великої кількості одиниць, або акцій. Акції одного класу рівні між собою. Частка впливу кожного власника визначається кількістю акцій, який він володіє. Якщо в компанії є тільки один вид акцій у кількості 1000 штук, то людина, що володіє 500 акціями контролює 50 % корпорації.

Кожна акція наділяє свого власника певними правами й перевагами, які можуть бути обмежені тільки спеціальними угодами в момент випуску акцій. Щоб з'ясувати докладніше про подібні обмеження або відхилення від стандартних прав і привілеїв акціонерів, варто переглянути устав корпорації, акціонерні сертифікати й законодавство про корпорації. Якщо обмежувальні положення відсутні, то кожний акціонер має наступні права:

1. право на пропорційне (часткове) участь у доходах і збитках корпорації;

2. право на пропорційну участь у керуванні (право на участь у голосуванні при виборі директорів);

3. право на пропорційну участь у розподілі активів корпорації у випадку ліквідації підприємства;

4. право на пропорційну участь у будь-якому новому випуску акцій того ж классу — безпосереднє право (preemptive right).

Перші три із прав власника повинні бути присутнім у підприємстві будь-якого типу. Останнє може бути використане в корпорації для захисту пропорційної частки кожного акціонера підприємства. Переважне право захищає існуючих акціонерів від примусового зменшення частки власника. Без цього права акціонери з однієї часток власності можуть виявити, що їхня частка зменшилася через випуск додаткових акцій по неприйнятній для них ціні й про яке існуючі акціонери не знали. Тому що переважне право акціонерів викликає додаткові складності для корпорацій, утрудняючи випуск великої кількості додаткових акцій (як це часто відбувається при придбанні інших компаній), багато корпорацій виключили це право. Велика перевага акціонерної системи — легкість, з якого частка власності може бути передана від одного власника до іншого. Людина, що володіє акціями корпорації, може продати їх у будь-який момент за будь-якою ціною, не маючи потреби в згоді компанії або інших акціонерів. Кожна акція є персональною власністю акціонера, і він може розпоря-

джатися нею за бажанням. Усе, що потрібно від корпорації, — це вести список або спеціальну бухгалтерську книгу з даними акціонерів для координування виплати дивідендів, випуску прав на акції, доручень на голосування й так далі. Тому що акції часто й вільно міняють власника, необхідно, щоб корпорація перевіряла допоміжні книги з даними акціонерів на постійній основі, як правило, до виплати дивідендів або збори акціонерів. Число акціонерів росте, тому може виникнути необхідність створення більше ефективної системи для контролювання великої кількості операцій з акціями. До того ж, біржі цінних паперів вимагають наявності в корпорація таких засобів контролю, забезпечити які багато компаній знаходять економічно невигідним. Тому звичайно корпорації користуються послугами реєстраторів (registars), що спеціалізуються на наданні послуг з обліку й перекладу акцій. Оборотність акціонерних сертифікатів регулюється Єдиним законом про передачу акцій (Uniform Stock Transfer Act) і єдиним комерційним кодексом (Uniform Commercia! Code).

У кожній корпорації один клас акцій повинен являти собою основу володіння підприємством. Цей клас називається звичайними акціями (common stock). Звичайні акції являють собою залишкову частку в корпорації, і наділяють своїх власників ризиками можливих збитків і всіх вигід успіху, ні дивіденди, ні частка в активах при ліквідації корпорації не гарантуються по звичайних акціях. Але акціонери-власники звичайних акцій звичайно контролюють керівництво корпорацією, але швидше за все, більше всіх виграють у випадку успіху компанії. Якщо в компанії є дозвіл на випуск тільки одного класу акцій, то по визначенню це звичайні акції, незалежно від того, визначені ці акції як звичайні в уставі, чи корпорації ні.

Для того, щоб залучити якнайбільше різних інвесторів, корпорація може запропонувати два або більше класи акцій з різними правами або привілеями. Всі акції одного випуску мають однакові права й що є чотири права, властивим всім акціям. За допомогою спеціальних акціонерних договорів між корпорацією і її акціонерами, деякі із цих прав можуть бути усунуті в обмін на інші права або привілеї. Таким чином, створюються акції спеціальних класів. Так як вони має деякі переважні права, те їх називають привілейованими акціями (prefened stock). В обмін на які-небудь особливі пільги, привілейовані акціонери повинні відмовитися від деяким властивим звичайним акціонерам прав.

Найпоширеніша пільга для привілейованих акціонерів — право на першочергову участь у розподілі доходів. Привілейованим

акціонерам гарантовані дивіденди (звичайно по встановленій ставці) перше ніж що-небудь може розподілятися звичайним акціонерам. В обмін на такий привілей привілейовані акціонери звичайно втратяться права голосу при виборі керівництва компанії або права на участь у розподілі доходів вище встановленої ставки.

Компанія може здійснити майже теж саме шляхом випуску двох класів звичайних акцій — акцій класу А і класу Б. У цьому випадку, один з випусків має права звичайних акцій, а іншої — деякі переваги або обмеження основних прав. Наприклад, DekaJb Genetics Corporation випустила звичайні акції двох класів — клас А і клас Б. Обоє з класів однаково (у перерахуванні на одну акцію) беруть участь у всіх виплатах дивідендів і в розподілі активів у випадку ліквідації компанії. Розходження полягали в тому, що акції класу А були голосуючими, а акції класу Б — немає; акції класу Б були доступні для продажу й покупки широким масам на позабіржовому ринку цінних паперів, коли як акції класу А, «утримувані родиною», повинні були купуватися й продаватися приватно (одну акцію з класу А можна перевести в одну акцію класу Б, але не навпаки). Випустивши два класи звичайних акцій, власники акцій класу А компанії DeKalb Genetics Corporation одержали готовий ринок для акцій компанії й забезпечили ефективний захист проти зовнішнього взяття компанії під контроль.

«Власники» корпорації, акціонери, вкладають або майно, або надають послуги підприємству в обмін на акції. Інвестовані в підприємство майно або послуги — межа можливих збитків акціонерів. Тобто, якщо корпорація понесла такі збитки, якщо активів, що залишилися, не досить для оплати всіх претензій кредиторів, то кредитори не мають право регресу у відношенні іншої особистої власності акціонерів. У товаристві або в підприємстві, що перебуває в одноособовому володінні, особиста власність власників може бути притягнута для задоволення неоплачених вимог проти підприємства. Власники корпорації захищені законом від подібних вимог. Акціонери мають обмежену відповідальність — вони можуть втратити те, що інвестували, але вони не можуть втратити більше, ніж інвестували.

Акції з фіксованою сумою, надрукованої на акціонерному сертифікаті, називаються акціями з номінальною вартістю. Номінальна вартість має тільки одне реальне значення: вона встановлює суму максимальної відповідальності акціонера у випадку банкрутства або другого типу примусової ліквідації. Тому номінальна вартість не є «вартістю» у звичайному змісті цього слова.

Це просто сума розраховуючи на акцію, певна засновниками корпорації й установлена й зазначена в уставі корпорації або в сертифікаті на реєстрацію корпорації. Номінальна вартість установлює мінімальну суму, що повинна бути сплачена кожним акціонером, якщо акції оплачуються повністю в момент випуску. Однак, корпорація може випустити акції за ціною вище або нижче номінальної вартості, і в цьому випадку можна сказати, що акції були випущені, відповідно, із премією або з дисконтом (знижкою).

Якщо акції з номінальною вартістю випускаються по номінальній вартості або за ціною вище номінальної вартості, а корпорації згодом зазнає збитків у такому випадку, що після ліквідації компанії засобів для виплати акціонерам недостатньо, то акціонери можуть втратити свою інвестиції повністю. Якщо, однак, акції випущені за ціною нижче номінальної вартості, а збитки настільки великі, що не тільки інвестоване акціонерами піде на виплати кредиторам, але також активи, призначені для виплати кредиторам, то кредитори можуть примусити акціонерів виплатити корпорації суму знижки на їхні акції. Тому первісні покупці акцій, випущених за ціною нижче номінальної вартості несуть умовне зобов'язання стосовно кредиторів корпорації. Інакше кажучи, акціонери можуть втратити інвестовану в корпорацію суму повністю, якщо інвестиція дорівнює або більше номінальної вартості акцій, якими вони володіють або, якщо інвестиції були менше номінальної вартості, акціонери можуть втратити суму своїх інвестицій плюс додаткова сума дисконту, по якій вони купували акції. Обмежена відповідальність, властива акціям корпорації захищає їх від втрати більше, ніж номінальна вартість їхніх акцій плюс сума премії, сплачена при покупці акцій.

Необхідно відзначити, що умовне зобов'язання акціонерів по акціях, випущених за ціною нижче номінальної має наступні характеристики:

— є зобов'язанням кредиторам корпорації, а не самої корпорації;

— стає дійсним зобов'язанням тільки якщо сума менше номінальної вартості повинна бути отримана для того, щоб виплатити кредиторам у випадку ліквідації компанії;

— є зобов'язанням первісного власника акціонерного сертифіката на день ліквідації компанії, якщо тільки контрактом не передбачена передача відповідальності до наступного власника.

Коли корпоративна форма організації надає захист акціонерів у вигляді обмеженої відповідальності, корпорація повинна гаран-

тувати не розподіляти суми інвестицій акціонерів доти, поки всі попередні вимоги на активи корпорації не будуть виконані. Корпорація повинна підтримувати свій статутний капітал (звичайно номінальна вартість всіх випущених звичайних акцій) до моменту ліквідації, і при ліквідації вона повинна задовольнити всі попередні вимоги до розподілу яких-небудь сум акціонерам.

В одноосібному господарстві або товаристві власники можуть вилучати суми за своїм розсудом, тому по всі їхні особисті активи можуть бути взяті для захисту кредиторів від збитків. У корпорації, однак, власники не можуть вилучати вкладені суми, тому що єдиний захист від збитків, що є в кредиторів — це вкладена сума плюс сума знижки при випуску акцій нижче номінальної вартості.

Власники підприємства визначають, що робити із прибутком, реалізованим у ході операцій. Прибуток може бути залишений у справі для забезпечення подальшого розширення або просто для створення якогось запасу міцності, або вони можуть бути вилучені з підприємства й розділені між власниками. В одноосібному господарстві й у товаристві таке рішення приймається власником або власниками неофіційно й не вимагає дотримання спеціальних процедур. У корпорації, однак, розподіл прибутку контролюється певними юридичними положеннями.

По-перше, розподіл прибутку власникам повинен відповідати законодавству штату про корпорації. У цей час 50 штатів можна розділити на три групи для порівняння обмежень, що існують на розподіл прибутку. У найбільш численній групі (22 штату) розподіл дивідендів повинен походити з нерозподіленого прибутку або поточних доходів.

По-друге, розподіл прибутку повинен бути офіційно схвалений Радою директорів і записаний у протоколі зборів. Як вищий виконавчий орган корпорації — Рада директорів повинна упевнитися у тому, що дивіденди, виплачувані акціонерам, відповідають прибутку підприємства. Як, правило, директори несуть персональну відповідальність перед кредиторами у випадку, якщо компанія не може розплатитися по зобов'язаннях через те, що активи компанії були незаконно виплачені акціонерам. По-третє, виплата дивідендів повинна повністю відповідати положенням контрактів з акціонерами у відношенні привілегій, участі в прибутку тощо. Уклавши контракти з різними класами акціонерів, корпорація повинна дотримувати умов цих контрактів.

Усе більше й більше людей роблять інвестиції в ринок цінних паперів. Були навіть суперечки серед представників громадськос-

ті, про те, чи варто інвестувати деяку частину фондів соціального страхування в цінні папери. Ринок цінних паперів має велике значення. У будь-якій економіці, що працює на основі приватної власності у такий спосіб, економіка такого типу забезпечена ринком де встановлюються ціни, які служать сигналами й стимулами, що управляють розподілом фінансових ресурсів економіки.

Література

1 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал»

2 *Афанасьев А. А.* Кругооборот капитала в предприятии. — Л.: Экономическое образование, 1999 г.

3 *Лемківський Л. М.* Управління капіталом підприємства // Фінанси України. — № 7. — 1997.

4 *Маркович В. М.* Функціонування підприємницького капіталу // Вісник НБУ. — № 5. 2001.

Стаття надійшла до редакції 19.05.2008 р.

УДК 657.1:004

Д. Ю. Циплюк,
здобувач кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПРОБЛЕМИ ПРИ ПОВЕРНЕННІ З ЄДИНОГО ПОДАТКУ НА ЗАГАЛЬНУ СИСТЕМУ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО ЗДІЙСНЮЮТЬ МЕДИЧНУ ПРАКТИКУ.

В статье рассматриваются ситуации, которые возникают при возвращении малых предприятий, которые занимаются медицинской практикой, из системы единого налога на общую систему налогооблажения.

The situations which have been placed when the small enterprises returns from the system of united taxes to common system of taxes are founded in the article.

Ключові слова: *єдиний податок, медична практика, амортизація, балансова вартість*

Одним із важливих чинників розв'язання економічної кризи в суспільстві є удосконалення системи оподаткування. Завдання аудитора — перевірити правильність і достовірність визначення бази для розрахунків за податками.

© Д. Ю. Циплюк, 2008

Спрощена система оподаткування, обліку і звітності найбільш розповсюджена і одночасно сама проблемна серед альтернативних способів оподаткування. Проблеми виникають при переході на сплату єдиного податку і при поверненні до загальної системи оподаткування.

З різних причин (добровільно або примусово) підприємства, які сплачують єдиний податок, повертаються до звичайної системи оподаткування. У підприємств виникають проблеми «перехідного» періоду в зв'язку з різними методиками розрахунку об'єктів оподаткування. Так, в основі єдиного податку — касовий метод формування об'єкта оподаткування, а податок на прибуток розраховується за правилом першої події.

Нажаль, не всі питання «перехідного» періоду врегульовані. Помилки ж, допущені в даний період, можуть викликати подвійне оподаткування за однієї і тієї ж операції, або до завищення витрат і, відповідно, заниження податку, що призведе до штрафних, фінансових і адміністративних санкцій.

Основні моменти, на які слід звернути увагу аудиторам в зв'язку з переходом підприємства на загальну систему оподаткування:

1. проблема подвійного оподаткування;

2. проблема обліку залишків запасів;

3. проблема визначення балансової вартості основних фондів з метою нарахування амортизації.

При відмові від сплати податку за спрощеною системою оподаткування, обліку і звітності, неврегульованими залишаються питання «перехідних» операцій, початок яких відповідає періоду сплати єдиного податку за операціями з медичної практики, а при завершенні таких операцій суб'єкт малого підприємства є платником податку на прибуток.

Діюче законодавство не передбачає оподаткування операцій одночасно єдиним податком і податком на прибуток, тому аудиторам доцільно проінвентаризувати договори на методичні послуги, операції за якими здійснюються в періоди з різними системами оподаткування. Це дозволить розділити операції на ті, що вже оподатковувались єдиним податком, і ті, які мають сформувати базу оподаткування після переходу на сплату податку на прибуток.

Розглянемо податкові аспекти типових ситуацій, які виникають при здійсненні операцій, які не завершені на момент повернення (переходу) підприємства, що здійснює методичну практику, на звичайну систему оподаткування.

Ситуація 1. Медичний центр — платник єдиного податку виконав медичні послуги без ПДВ на суму 10 000 грн у грудні

2007 року. Оплата за послуги здійснюється після переходу Медичного центру на загальну систему оподаткування в січні 2008 року в сумі 10 000 грн.

В об'єкт оподаткування єдиним податком така операція не включається. Вона підлягає оподаткуванню податком на прибуток уже після переходу.

Дана ситуація абсолютно безнадійна для Медичного центру: в 1 кварталі 2008 року необхідно нарахувати податок на прибуток 2500 грн (10 000 × 25 %). Валових витрат в такій ситуації не виникає.

Ситуація 2. Медичним центром — платником єдиного податку була одержана передоплата за медичні послуги без ПДВ. Надання медичних послуг здійснюється після переходу Медичного центру на звичайну систему оподаткування.

Зрозуміло, що в об'єкт оподаткування єдиним податком така операція включається. Згідно рекомендацій ДПАУ, які викладені в листі віл 15.05.2001 р. № 6153/7/15-1317 «Про застосування Методичних рекомендацій по адмініструванню єдиного податку» необхідно відкоригувати (зменшити) суму сплаченого єдиного податку і відобразити таку операцію уже після переходу на загальну систему оподаткування. При цьому в першому кварталі загальної системи оподаткування СПД має врахувати в валовому доході суму одержаної кінцевої оплати і передоплату, одержану при сплаті єдиного податку, а в валові витрати включити витрати, які безпосередньо пов'язані з таким доходом, призвели до його одержання і підтверджені документально.

На думку ДПАУ, підприємство має подати заяву про зменшення єдиного податку на суму податку, нарахованого на одержану передоплату в зв'язку із збільшенням валового доходу на суму передоплати після переходу до звичайної системи оподаткування. Логіка такої вказівки в тому, що 25 % податку на прибуток більше 10 % або 6 % єдиного податку, тому суму єдиного податку необхідно сторнувати, а податок на прибуток нарахувати. Повернення ж сторнованої суми із бюджету здійснять на протязі невизначеного часу — залежно від того, як там у податковій інспекції буде з планом надходжень.

Але ж, крім валових доходів є ще й валові витрати, а що робити з ними — ДПАУ не визначила.

Приклад. Медичний центр на протязі 2007 року сплачував єдиний податок за ставкою 6 %. З 1 січня 2008 року медичний центр перейшов на загальну систему оподаткування. Порядок відображення операцій перехідного періоду з метою оподаткування наводиться в табл. 1.

Таблиця 1

ВІДОБРАЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З МЕТОЮ ОПОДАТКУВАННЯ В ОБЛІКУ МЕДИЧНОГО ЦЕНТРУ

№ з/п	Дата	Зміст операції	Сума	Відображення операцій згідно рекомендацій ДПАУ				На думку науковців		
				2007 р.	2008 р.			2007 р.	2008 р.	
				ЄП	ВД	ВВ	ЄП	ЄП	ВД	ВВ
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*	*11*
1	24.12.07	Придбані і оплачені матеріали, лабораторні реактиви для виконання зобов'язань за договором від 21.12.07 р.	12 000	–	–	–	–	–	–	–
2	28.12.07	Одержана передоплата без ПДВ за медичні послуги згідно договору від 21.12.07 р.	14 000	14 000	–	–	14 000	14 000	–	–
3	08.01.08	Надані медичні послуги за договором від 21.12.07 р.	14 000	–	14 000	12 000	–	–	–	–

На думку д-ра екон. наук, професора Іванова Ю. та М. Максутова та ін. після переходу на звичайну систему оподаткування валовий дохід не виникає, адже одержана передоплата вже оподатковувалась єдиним податком. Рекомендації ж ДПАУ мають фіскальний характер, крім того допущена глибока методологічна помилка, яка порушує один з головних принципів бухгалтерського обліку — принцип відповідності доходів і витрат звітного періоду.

Виконання медичних послуг у січні 2008 року — друга подія, а за першою подією — сума передоплати включена в розрахунок єдиного податку, то, відповідно до ст. 11 Закону про прибуток, відсутня необхідність суму передоплати відносити до валового доходу наступних звітних періодів.

Безумовно, Медичний центр не повинен відносити до валових витрат і витрати на придбання запасів, тобто зменшити залишки запасів на складі на 01.01.2008 року на 12 000 грн.

Таким чином, буде виконаний принцип відповідності доходів і витрат звітного періоду і оподаткування буде справедливим.

Висновки:

1. В ситуацію 1 краще не попадати. Якщо Медичний центр — платник єдиного податку готується до переходу на звичайну систему оподаткування, то виконання медичних послуг необхідно здійснювати тільки з гарантією оплати до моменту переходу.

2. В ситуації 2 не слід зменшувати єдиний податок і подавати заяву на його повернення.

Одним із неврегульованих питань перехідного періоду є відображення у відомостях про балансову вартість залишків запасів, придбаних у період сплати єдиного податку.

Для платників єдиного податку витрати не мають значення для розрахунку суми податку. Всі витрати в хронологічному порядку фіксуються в Книзі обліку доходів і витрат.

В умовах загальної системи оподаткування витрати на придбання запасів за першою подією (оплата або нарахування) згідно п. 5.21 ст. 5 Закону про прибуток включаються до складу валових витрат. Через механізм перерахунку здійснюється коригування об’єкта оподаткування, тобто вартість не реалізованих (не списаних) на кінець звітного періоду (кварталу) запасів виключається із складу валових витрат.

Відомості про балансову вартість запасів складають за даними бухгалтерського обліку. При поверненні до загальної системи оподаткування в перерахунок необхідно включити:

— запаси, придбані для господарської діяльності до переходу на єдиний податок і не реалізовані на дату повернення на дату повернення до загальної системи оподаткування;

— запаси, придбані в період сплати єдиного податку і не реалізовані на дату повернення до загальної системи оподаткування.

ДПАУ заперечує проти участі у перерахунку за п. 5.9. Закону про прибуток вартості запасів, придбаних у період сплати єдиного податку і не реалізованих протягом вказаного періоду (Лист ДПАУ від 06.02.2007 р. № 2169/7/15-0217).

Зазначеним підходом податківці позбавляють підприємства, що перейшли на загальну систему оподаткування, валових витрат по залишках, щодо яких в майбутньому має бути визнано валовий дохід.

Позиція ДПАУ:

— порушує принцип відповідності доходів і витрат;

— призведе до завищення об'єкта оподаткування всупереч нормам Закону про прибуток.

Адже оподатковують саме прибуток, обчислений шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат та амортизаційних відрахувань, а не валовий дохід.

Сподіваємось, що контролери прислухаються до здорового глузду і ця проблема буде вирішена на користь платників податку з врахуванням рекомендацій ДПАУ (Лист від 29.11.01 р. № 7646/6/15 — 1316) про врахування у валовому доході перехідних коштів, отриманих за реалізовані товари (роботи, послуги) з одночасним відображенням витрат, безпосередньо пов'язаних з його формуванням, у валових витратах. За таких обставин перерахунок за п. 5.9. взагалі не зачіпається.

Приклад. У 4 кварталі 2006 р. (сплата податку на прибуток) Медичний центр перерахував передоплату за медичні матеріали, лабораторні реактиви на суму 18 000 грн без ПДВ. У 1 кварталі 2007 р. (сплата єдиного податку) були одержані раніше оплачені запаси. У 1 кварталі 2008 р. (оплата податку на прибуток) такі запаси списані в зв'язку з виконанням медичних послуг (валовий дохід 23 000 грн без ПДВ).

Порядок відображення операцій перехідного періоду подається в табл. 2.

За даними табл. 2 видно, що Медичний центр у 4 кварталі 2006 р. за першою подією включив суму передоплати до складу валових витрат. На протязі 4 кварталу 2006 р. запаси одержані не були, то коригування за п. 5.9. ст. 5 Закону про прибуток не

проводилось. Таким чином, уся сума передоплати в складі валових витрат була віднесена на зменшення об'єкта оподаткування 4 кварталу 2006 р.

Якщо включити такі запаси в перерахунок (станом на 01.01.2008 р. вони не реалізовані і числяться в залишках за даними бухгалтерського обліку), то при списанні в 1 кварталі 2008 р. (тобто в період сплати податку на прибуток) через перерахунок вартість запасів збільшить валові витрати 1 кварталу 2008 р. і, відповідно, призведе до зменшення об'єкта оподаткування 1 кварталу 2008 р.

При відображення залишків запасів у перерахунку в перехідний період необхідно звернути увагу на джерела надходження запасів. Так, якщо підприємство одержить запаси безоплатно в період сплати єдиного податку і відобразить їх в перерахунку в перехідному періоді, то в момент реалізації (в період сплати податку на прибуток) вартість запасів попаде до валових витрат і необґрунтовано зменшить податок на прибуток.

У зв'язку з відсутністю єдиної методики відображення залишків запасів у перерахунку при поверненні до загальної системи оподаткування з метою запобігання завищення або заниження об'єкта оподаткування в перехідний період, доцільно вести аналітику по залишкам запасів.

При переході на сплату податку на прибуток у підприємства виникає необхідність визначення балансової вартості основних фондів з метою нарахування амортизації. Як відомо, платники єдиного податку нараховують амортизацію основних засобів у бухгалтерському обліку згідно П(С)БО 7 «Основні засоби».

Механізм визначення балансової вартості основних фондів у перехідний період не передбачений Законом про прибуток і не врегульований компетентними органами.

Аудитори можуть рекомендувати підприємствам застосовувати різні варіанти такого розрахунку.

1. При фіскальному підході балансова вартість об'єкта групи 1 або сукупної балансової вартості груп 2, 3 і 4 визначається на рівні їх залишкової вартості за даними бухгалтерського обліку на момент переходу на загальну систему оподаткування.

2. Балансова вартість основних фондів в момент повернення до сплати податку на прибуток включає балансову вартість основних фондів на момент переходу на єдиний податок і балансову вартість основних фондів (на рівні їх первісної вартості), придбаних у період сплати єдиного податку. Тобто, в перехідний період доцільно застосовувати схему, аналогічно перерахунку до табл. 2.

Таблиця 2

ВІДОБРАЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ В ОБЛІКУ МЕДИЧНОГО ЦЕНТРУ

№ з/п	Дата	Зміст операції	Податок на прибуток (4 кв. 2006 р.)		Єдиний податок (2007 р.)		Податок на прибуток (1 кв. 2008 р.)	
			ВД	ВВ	Виручка від реалізації	Витрати	ВД	ВВ
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*
1	27.12.06	Оплачені запаси, придбані для здійснення медичної практики	–	18 000	–	–	–	–
2	10.01.07	Одержані раніше оплачені запаси	–	–	–	–	–	–
3	31.01.08	Списані раніше одержані запаси в зв'язку з виконанням медичних послуг	–	–	–	–	23 000	18 000

Для визначення балансової вартості груп основних фондів у перехідний період О. Габрук рекомендує проміжний розрахунок:

Б(01.01.2008 р.) = Б(01.01.2007р.) + П(2007 р.) — В(2007 р.)

Таким чином, у балансову вартість з метою амортизації будуть включені витрати на придбання об'єктів основних засобів в період сплати єдиного податку (П(2007 р.)) і виключена вартість об'єктів, реалізованих або виведених із експлуатації з інших причин за той же період (В(2007 р.)).

Саме такий спосіб формування балансової вартості в «перехідний період» максимально відповідає економічній суті амортизації в податковому обліку.

Проблеми в зв'язку з поверненням підприємства до загальної системи оподаткування є результатом неврегульованості в діючому законодавстві питань відповідно оподаткування «перехідного» періоду. Діючим законодавством ніякого «перехідного» періоду і відповідних особливостей обліку в момент зміни системи оподаткування не передбачено.

Тому проблеми «перехідного» періоду аудиторам доцільно вирішувати використовуючи здоровий глузд, а також у рамках ст.4 Закону України № 2181-ІІ від 21.12.2000 р. «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетом та державними цільовими фондами», листів і роз'яснень ДПАУ і Комітету ВРУ з питань фінансів і банківської діяльності.

Література

1. *Габрук О.* Перехід на оплату податку на прибуток: без проблем не обійтись // Бухгалтерія. — № 31/2 (446) — С. 26—31.
2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємства у редакції від 22.05.97 р. № 283/97-ВР.
3. Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетом та державними цільовими фондами» від 21.12.2000 р. № 2181-Ш.
4. *Іванов Ю.* Єдиний податок: податкові проблеми перехідних періодів // Бухгалтерія. — № 31/2 (446). — С. 19—26.
5. Лист ДПАУ від 29.11.01 р. № 7646/15-1316.
6. *Максутов С.* Повернення з єдиного податку // Бухгалтерія. — № 37/2 (452). — С. 29—30.
7. Про окремі питання застосування пункту 5.9. ст. 5 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». — Лист ДПАУ від 06.02.2007 р. № 2169/7/15-0217.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2008 р.

Фінанси, облік і аудит: Зб. наук. праць / Відп. ред. А. М. Мороз. — К.: КНЕУ, 2008. Вип. 12 — 352 с.