

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 14

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. Куржельний*, 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. Небилецьова*, канд. екон. наук, *В. М. Опарін*, д-р екон. наук, *С. С. Осадець*, 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 25.06.09

Редактор *Є. Піцаль*

Художник обкладинки *Т. Зябліцева*

Коректор *Г. Бесяк*

Верстка *М. Мірошник*

Підп. до друку 17.11.09. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.

Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум.-друк. арк. 20,44.

Обл.-вид. арк. 15,00. Наклад 100 пр. Зам. 09-3735.

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, 2009

ЗМІСТ

РОЗДІЛ І. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<i>Аржевітін С. М.</i> Монетарна політика в умовах фінансової кризи	7
<i>Баріда Н. П.</i> Роль застави та заставної вартості у кредитному процесі	14
<i>Вітт О. Ф.</i> Досвід лізингу в США: можливості застосування у вітчизняній практиці	21
<i>Верченко Г. В.</i> Страхування житлових будинків громадян на випадок стихійного лиха.	27
<i>Воробйова О. І.</i> Банківське кредитування в умовах фінансової кризи	35
<i>Гапонюк М. А.</i> Інструменти муніципальних та державних запозичень в системі факторів відновлення довіри до фінансового ринку України.	43
<i>Гончаренко А. А.</i> Комплексна діагностика банку: сутність, види, особливості проведення	51
<i>Гладченко Л. П., Радзієвська В. М.</i> Очікування економічних суб'єктів як фактор фінансового ризику	58
<i>Зайкін Ю. В.</i> Удосконалення класифікації страхування як напрям адаптації чинного законодавства України до стандартів країн-членів Європейського Союзу	64
<i>Завистовська Г. І.</i> Деякі питання функціонування бюджету	71
<i>Загребной І. В.</i> Напрямки розвитку страхового маркетингу	80
<i>Івасів І. Б.</i> Економічна модель аналізу результативності управління в контексті вартісно-орієнтованого банківського менеджменту.	87
<i>Котіна Г. М.</i> До питання про прогнозування та планування податкових надходжень	101
<i>Краснова І. В.</i> Формування системи довіри — як запорука стабільного розвитку вітчизняних банків.	110
<i>Красножон С. В.</i> Напрямки інвестиційної діяльності індивідуальних інвесторів	119
<i>Левенко А. М.</i> Фінансова криза: розвиток в Україні та США	122
<i>Мезіна О. Є.</i> Страхування авіаційних ризиків цивільної авіації в умовах фінансово-валютної кризи.	130
<i>Онкієнко С. В.</i> Динамічне планування інвестицій	135
<i>Осадчий Є. С.</i> Етапи та форми входження іноземного банківського капіталу в Україну	142
<i>Припуляк Н. М.</i> Ціна робочої сили та її вплив на формування прибутку підприємства	150
<i>Ріппа М. Б., Тучак Т. В.</i> Еволюція пенсійного забезпечення Німеччини: від Бісмарка до Рістера	161

<i>Степура М. М.</i> Вплив структурних змін податкових надходжень на доходи	172
<i>Стецюк Т. І.</i> Об'єктивна необхідність маркетингових стратегій страхових компаній на українському ринку добровільного медичного страхування	181
<i>Шамова І. В.</i> Еволюція міжнародного банківництва в США	187
<i>Шевалдіна В. Г.</i> Методологія складання грошово-кредитної та банківської статистики	195
<i>Шулевська О. Б.</i> Чинники, що визначають формування ресурсної бази банків	202
<i>Нікітін А. В.</i> Концептуальні аспекти сутності банківського маркетингу	210

Розділ II. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<i>Безверхий К. В.</i> Вплив сietми управління виробництвом «just in time» («точно в строк») на організацію обліку непрямих витрат	225
<i>Гутніченко О. О.</i> Економічний аналіз у ремонтному виробництві	232
<i>Золотарьова Н. С.</i> Класифікація та оцінка активів в інкубаторно-птахівничих підприємствах відповідно до вимог П(С)БО № 30 «Біологічні активи»	239
<i>Івченко Л. В.</i> Концептуальні засади облікової політики	246
<i>Колісник О. П.</i> Теоретичні основи судово-бухгалтерської експертизи.	256
<i>Любенюк Н. О.</i> Проблеми визнання інтелектуальної власності як елементу нематеріальних активів підприємства	270
<i>Ніколенко Л. А.</i> Особливості обліку та розподілу витрат у телекомунікаційній галузі	277
<i>Павелко О. В.</i> Особливості використання термінів «затрати і «витрати» в обліку будівельно-монтажних організацій.	286
<i>Радченя Л. І.</i> Склад витрат виробництва	291
<i>Сагова С. В.</i> Особливості обліку гудвілу	299
<i>Свірко С. В.</i> Облік витрат на позики в бюджетних установах: міжнародний та вітчизняний підходи	308
<i>Титенко Л. В.</i> Оцінка сировини і матеріалів у фармацевтичній галузі.	317
<i>Циплюк Д. Ю.</i> Контроль вимог застосування єдиного податку для підприємств, що здійснюють медичну практику	324
<i>Чирик Н. В., Щербакова Н. А.</i> Управління капітальними інвестиціями в умовах ринкової трансформації економіки України	331
<i>Кудрицький Б. В.</i> Кілька слів про комп'ютерний аудит	263

CONTENTS

PART I. MONEY, FINANCES AND CREDIT

<i>Arzhevitin S.</i> Monetary policy during the economic crisis	7
<i>Barida N.</i> The role of collateral and the value in the loan process	14
<i>Vitt O.</i> Leasing experience in the USA: possibilities for use in domestic practice	21
<i>Verchenko A.</i> Insurance of the apartment houses of citizens from the risks of natural calamities	27
<i>Vorobyova E.</i> Bank crediting in the conditions of financial crisis.	35
<i>Gaponuk N.</i> Municipal and government loan instruments in system of renewing trust for financial market of Ukraine.	43
<i>Gontcharenko A.</i> Bank's due diligence: essence, kinds, features of carrying out	51
<i>Gladchenko L. Radziyevska V.</i> Agents expectations as a financial risk factor	58
<i>Zayikin Y.</i> Performing the classification of insurance in Ukraine as a way to adapt local legislation to EU countries standards.	64
<i>Zavystovska G.</i> Regarding the issue of budget functioning	71
<i>Zagrebnoy I.</i> Ways of insurance marketing development	80
<i>Ivasiv I.</i> Economic model of management effectiveness in value-based banking management context	87
<i>Kotina G.</i> Regarding the issue of tax planning and forecasting of the tax proceeds	101
<i>Krasnova I.</i> Forming of the system of trust — in gage of stable development of domestic banks	110
<i>Krasnozhon S.</i> Directions of investment activity of individual investors.	119
<i>Levenko A.</i> Financial crisis: progress in Ukraine and United States of America	122
<i>Mezina O.</i> Insurance of aviation risks of civil aviation in context of financial crisis	130
<i>Onikiienko S.</i> Dynamic planning of investments.	135
<i>Osadchiy E.</i> Periods and forms of adoption a foreign banking capital at the Ukrainian	142
<i>Prytuliak N.</i> The cost of labour force and its influence on forming of income	150
<i>Rippa M., Tuchak T.</i> Evolution of the pension providing of Germany: from Bismark to Rister	161
<i>Stepura M.</i> Effect of structural changes of tax revenue on consolidated budget income in Ukraine.	172
<i>Stetsiuk T.</i> Objective necessity of marketing's strategies of insurance companies is at the Ukrainian market of voluntarily medical insurance	181

<i>Shamova I.</i> The evolution of International banking in USA	187
<i>Shevaldina V.</i> Methodology of drafting of money-credit and bank statistics	195
<i>Shulevska O.</i> Factors, that define the form of Bank resources	202
<i>Nikitin A.</i> Conceptual aspects of essence of the bank marketing.	210

PART II. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

<i>Bezverhiy K.</i> The essence of control system by a production is exposed Just in time on the enterprises of industry	225
<i>Gutnichenko O.</i> Economic analysis in the repair production	232
<i>Zolotareva N.</i> Classification and evaluation of assets of the poultry incubatory-farming enterprises according to national standard 30 «Biological Assets».	239
<i>Ivchenko L.</i> An accounting policy concepts	246
<i>Kolisnyk O.</i> The theoretical basis of cort-accounting examination	256
<i>Lyubenok N.</i> Problem of confession of intellectual property as element of immaterial assets of enterprise	263
<i>Nikolenko L.</i> Particular of accounting and dissipate cost by telecommunication enterprises	270
<i>Pavelko O.</i> The essence of such concepts as «expenses» and «expenditures» in construction sphere.	277
<i>Radteny L.</i> The structure of production costs	286
<i>Sagova S.</i> Peculiarities of accounting of goodwill.	291
<i>Svirko S.</i> Accounting of the budget sphere for borrowing costs: international and home approach	299
<i>Tytenko L.</i> An estimation of raw material and materials in pharmaceutical industry.	308
<i>Zypluk D.</i> Control of operations of single taxes at medical enterprises	317
<i>Chyryk N., Scherbakova N.</i> A management capital investments is in the conditions of market transformation of economy of Ukraine	324
<i>Kudrizky B.</i> A few words about computer audit	331

Розділ І. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71

С. М. Аржевітін

канд. екон. наук, докторант
кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

В статье основное внимание уделено особенностям развития финансового кризиса в Украине, определены основные направления, которые дадут возможность преодолеть последствия мирового финансового кризиса и создать предпосылки для восстановления макроэкономической стабильности в Украине.

The article deals with the development of the financial crisis in Ukraine. It identifies the main trends that will enable to overcome the consequences of the world financial crisis and create the foundation for restoring macroeconomic stability in Ukraine.

Ключові слова: *світова фінансова криза, монетарна політика, трансмісійний механізм, канали монетарної трансмісії, кредитор останньої інстанції, рефінансування комерційних банків.*

Світова фінансова криза загостила проблеми і висвітлила всі структурні диспропорції, які роками накопичувалися в економіці України. Аналітики та експерти Міжнародного валютного фонду, аналізуючи макроекономічні показники країн, які охоплені світовою фінансовою кризою, прийшли до висновку, що по сукупності цих показників, Україна більше всього постраждала від світової фінансової кризи. Досить тяжкий стан економіки України є результатом недалекоглядної економічної політики уряду та вітчизняного бізнесу, які не використали сприятливий період економічного зростання для проведення структурної перебудови, модернізації реального сектору економіки з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Більше того, уряд та НБУ проігнорували неодноразові застереження вітчизняних вчених-економістів щодо ризиків, які накопичувались у банківській системі починаючи з 2005 року.

Недооцінка проблем реального сектору та банківської системи обумовило те, що вчасно не були прийняті попереджувальні заходи, які дали б можливість зменшити негативні наслідки світової фінансової кризи. Більше того, заходи, які запроваджував НБУ протягом 2008 року, не були завжди досить виваженими та послідовними, що призвело до зниження довіри до банківської системи, відтоку вкладів із комерційних банків, зниження можливостей банків щодо кредитування реальної економіки.

Основні недоліки монетарної політики НБУ протягом 2008 року полягали в наступному:

По-перше, була порушена рівномірність у формуванні пропозиції грошей, зокрема, різке скорочення ліквідності банків у першому півріччі 2008 року спровокувало «кредитний голод» в економіці та різке зростання відсоткових ставок, а форсоване вливання ліквідності в другому півріччі відновило спекулятивні операції на валютному ринку, що в свою чергу і призвело до катастрофічного падіння валютного курсу.

Так, якщо в січні 2008 року кредитування реального сектору проводилось під 13–14 %, у гривні, і 10–11 %, в іноземній валюті, то вже в липні процентні ставки зросли до 17–18 %, у гривні і 11–12 %, в іноземній валюті, а у листопаді до 24–25 %, у гривні і 14–16 %, у іноземній валюті. В результаті галузі, діяльність яких суттєво залежить від кредитних ресурсів, зокрема будівництво, змушені були призупиняти свою діяльність. Так, за даними Державного комітету статистики України обсяг продукції будівництва за 2008 рік зменшився на 16 %, порівняно з 2007 роком.

По-друге, механізм рефінансування банків був недосконалим, у ньому чітко не були окреслені критерії отримання емісійних ресурсів банками, не визначено цільового призначення цих ресурсів, не передбачений ретельний контроль та відповідальність банків за використання отриманих ресурсів. Основна проблема полягала в тому, що механізм рефінансування не був спрямований на відновлення ресурсів саме тих банків, які займаються активним кредитуванням реальної економіки, а надавав можливість окремим банкам використовувати емісійні ресурси НБУ для отримання надприбутків за рахунок проведення спекулятивних операцій на валютному ринку.

Безсистемність, невизначеність та непрозорість монетарної політики НБУ в 2008 році, політичне протистояння різних гілок влади дестабілізували і так досить складну ситуацію у країні, пі-

дірвали довіру населення України, іноземних інвесторів до дій як центрального банку, так і банківської системи в цілому, наслідком чого стало різке вилучення депозитів із банківської системи, поглиблення банківської кризи, та кризи в реальному секторі. Так, у цілому за 2008 рік вкладники вилучили третину депозитних вкладів, що суттєво підірвало кредитні можливості банківської системи.

І останнє, недостатня взаємодія та координація дій НБУ та уряду не дає можливості забезпечити розробку та реалізацію заходів, які б дали можливість як призупинити розгортання кризових явищ в економіці, так і створити передумови для структурної перебудови економіки України та відновлення економічного зростання.

Для подолання економічної кризи в країні необхідно впровадження заходів, які б були спрямовані на відновлення довіри до банківської системи, відновлення її ресурсів через повернення вилучених вкладів. Але відновити довіру вкладників до системи комерційних банків в умовах економічної кризи та політичного протистояння досить важко.

У зв'язку з цим досить важливим є підвищення ефективності використання монетарних інструментів НБУ, які можуть бути використані як для відновлення ліквідності та кредитоспроможності комерційних банків, так і для подолання кризи в реальному секторі економіки.

Неможливо не погодитись з фахівцями, які стверджують, що відсутність структурних реформ у реальному секторі економіки і не достатньо розвинуте інституційне середовище обмежує дієвість монетарної політики. Але в той же час слід підкреслити, що заходи монетарної політики спроможні створити передумови для активізації певних економічних процесів ув реальному секторі для того, щоб забезпечити економічне зростання та запобігти наступним інфляційним хвилям.

Крім того, досить часто політики, намагаючись розмежувати повноваження уряду і НБУ, акцент роблять на тому, що за стан реальної економіки несе відповідальність уряд. Але в розпорядженні центрального банку є досить дієві механізми, які спроможні гальмувати або навпаки надати новий імпульс для розвитку економіки. В той же час, як не використання цих заходів значно обмежує потенційні можливості грошово-кредитного впливу на економіку.

І як зазначає д-р екон. наук М. В. Єршов, «Центральні банки в більшості країн у першу чергу є «кредиторами останньої інстанції», для яких стабільний економічний розвиток більш важливий, ніж власний прибуток. Саме тому в багатьох країнах, крім чисто фінансових завдань (підтримки цін і валютного курсу) їм доручають і вирішення завдань, що пов'язані з підтримкою економіки в цілому. І тоді вже Центральні банки з максимальною ефективністю використовують ті механізми та інструменти, які вони мають у розпорядженні, щоб на їх основі забезпечити вирішення завдань, що стоять перед економікою» [1, с. 7–8].

Світовий досвід підтверджує, що країни з розвинутою ринковою економікою в періоди, коли необхідно було прискореними темпами модернізувати окремі галузі економіки, досить активно використовували певні монетарні інструменти для стимулювання економічного розвитку.

Україна повинна використати даний досить складний період економічної кризи для визначення механізмів, які здатні забезпечити перехід від кризового стану до стійкого економічного зростання. У зв'язку з цим першочерговими завданнями повинно стати не лише подолання кризових явищ у банківській системі та економіці, а й створення передумов для проведення структурної перебудови економіки та модернізації реального сектору на інноваційній основі. Для вирішення цього надскладного завдання необхідно забезпечити оптимальне використання як економічних, так і адміністративних заходів впливу, а також поєднати зусилля всіх органів влади та бізнесу.

Необхідно зазначити, що монетарна підтримка економічного відродження означає не лише забезпечення економіки необхідним обсягом грошових ресурсів, але й визначення оптимальної структури цих ресурсів з точки зору їх строковості, а також визначення каналів та механізмів, які б дали можливість спрямувати ці ресурси в пріоритетні сектори економіки і підвищити ефективність їх використання. Критерієм результативності грошово-кредитної політики повинен стати не лише рівень забезпеченості економіки грошима при оптимальному рівні інфляційних процесів, а також переважно інвестиційна спрямованість грошових потоків.

Необхідно максимально використати всі можливі інструменти та механізми, які дадуть можливість не лише подолати фінансово-економічну кризу, а й створити надійний фундамент для подальшого стійкого економічного зростання на інноваційній основі.

Практика монетарного регулювання в розвинутих країнах підтверджує, що дієвість монетарної політики та її вплив на перебіг процесів у реальному секторі економіки залежить не тільки від темпів зростання пропозиції грошей, а також від того, по яким каналам додаткова маса грошей вливається в грошовий оборот і як вона перерозподіляється між секторами економіки та між економічними суб'єктами, на споживчі чи на інвестиційні цілі спрямовуються грошові ресурси.

Аналіз динаміки структури активів НБУ підтверджує, що протягом останніх років вплив НБУ на резерви комерційних банків і відповідно на грошову базу в Україні відбувався переважно через валютний канал шляхом викупу НБУ іноземної валюти на внутрішньому валютному ринку. За наявності позитивного платіжного балансу дані заходи НБУ дали можливість як сформувати значний обсяг золотовалютних резервів, так і забезпечити вплив на динаміку обмінного курсу національної валюти. Так, питома вага міжнародних резервних активів у балансі НБУ зросла з 56,9 %, на 01.01.2004 р. до 85,4 %, на 01.01.2008 р.

Разом з тим, орієнтація виключно на забезпечення відповідної динаміки валютного курсу значно зменшує можливості НБУ щодо рефінансування комерційних банків, та відповідно обмежує його вплив на кредитну та процентну політику як комерційних банків, так і на перебіг процесів у реальному секторі економіки. Так, питома вага кредитів банкам та іншим позичальникам в активах НБУ знизилась з 2,3 %, на 01.01.2004 р. до 0,9 %, на 01.01.2008 р., що свідчить про досить низьку роль механізму рефінансування в регулюванні пропозиції грошей.

Переважне використання валютного каналу для зростання грошової бази означає, що значна частина грошових ресурсів акумулюється в експортно-сировинних галузях, що закріплює сировинну орієнтацію вітчизняної економіки і зменшує можливості щодо трансформації грошових потоків у пріоритетні високотехнологічні галузі економіки. В той час як спрямування ресурсів в економіку через кредитний канал дозволяє більш активно впливати на суб'єктів реального сектору економіки, стимулюючи їх до розширення обсягів інвестиційних операцій.

З метою подолання кризових явищ на грошово-кредитному ринку та підтримання ліквідності банків НБУ в 4 кварталі 2008 року суттєво збільшує обсяги рефінансування банків. Так, загальний обсяг наданих банкам кредитів рефінансування у жовтні—грудні 2008 року становив 105,4 млрд грн, а з початку року —

удні 2008 року становив 105,4 млрд грн, а з початку року — 169,5 млрд грн. Залишок за кредитами рефінансування на кінець 2008 року становив 60,6 млрд грн [2]. У результаті, питома вага кредитів банкам та іншим позичальникам в активах НБУ зросла з 0,9 %, на 01.01.2008 р. до 17,4 %, на кінець 2008 року. Але оскільки дані кредитні ресурси були надані для підтримки ліквідності та фінансового оздоровлення банків, вони не спроможні були здійснити якісного впливу на стан реальної економіки.

Фахівці наголошують на тому, що не може бути універсальних заходів щодо подолання кризових ситуацій у тій чи іншій країні. Кожна країна, враховуючи світовий та власний досвід, а також особливості сучасного стану повинна знайти власні найоптимальніші рішення для подолання існуючих проблем.

Так, зокрема Нацбанк Киргизстану створює спеціалізований фонд рефінансування банків (97 млн дол. США). Кошти даного фонду будуть спрямовані на рефінансування комерційних банків за умовою, що отримані кредитні ресурси будуть спрямовані на кредитування перспективних проектів, у першу чергу аграрних.

Досить цікавими є дослідження проф., д-р екон. наук С. Глазьева, який вважає, що для того щоб забезпечити спрямування грошових ресурсів у реальний сектор доцільно використати досвід післявоєнної Європи, суть якого полягала в тому, що банки отримували доступ до кредитів рефінансування Центрального банку під залог векселів підприємств реального сектору. При цьому автор наголошує на тому, що даний механізм рефінансування не є простим у застосуванні, оскільки Центральний банк повинен постійно здійснювати моніторинг за кредитоспроможністю підприємств, векселі яких можуть бути прийняті в ломбардний список. З іншої сторони, зростає навантаження і на комерційні банки, які повинні бути спроможними оцінювати інвестиційні можливості підприємств, ретельно контролювати процес використання кредитних ресурсів. Крім того, автор підкреслює, що дієвість даного механізму рефінансування в значній мірі залежать від процедури регулювання процентних ставок та обмеженням банківської маржі по операціям, що здійснюються з використанням кредитних ресурсів Центрального банку. Це обумовлено тим, що рентабельність більшості підприємств реального сектору коливається в межах 8–10 %, і ефективне використання цих ресурсів потребує забезпечення доступного рівня процентних ставок [3].

Ситуація, що склалась в економіці України, свідчить про неможливість чергового відкладання на майбутнє вирішення проблем реального сектору, і тому викликає необхідність одночасного вирішення як і антиінфляційних проблем, так і проблем, що існують у реальній економіці.

З метою посилення впливу монетарної політики на процеси в реальному секторі економіки України та забезпечення грошовими ресурсами пріоритетних секторів та галузей доцільно вдосконалити механізми трансмісії грошових потоків. У зв'язку з цим доцільно переорієнтувати емісійну діяльність НБУ на першочергове задоволення потреб реального сектору в грошових ресурсах через зменшення обсягів надходження грошових ресурсів через валютний канал, і розширення обсягів рефінансування комерційних банків.

Необхідність подолання кризових явищ у реальному секторі економіки України вимагає внесення кардинальних змін у процедуру рефінансування комерційних банків. Політика рефінансування повинна бути спрямована не лише на підтримку короткострокової ліквідності банків, а й на створення передумов для відновлення кредитування реальної економіки, надання банкам середньо та довгострокових ресурсів з метою вирішення структурних та регіональних проблем. Впровадження механізмів цільового довгострокового рефінансування дасть можливість спрямувати кредитні ресурси на вирішення пріоритетних завдань у межах структурної перебудови економіки.

Для підвищення ефективності механізму рефінансування необхідно чітко регламентувати можливості отримання даних кредитів комерційними банками. Основною умовою отримання даних кредитів повинно стати їх обов'язкове спрямування на кредитування проєктів у пріоритетних галузях економіки. Для того, щоб не допустити перетікання кредитів, отриманих від НБУ, на валютний ринок та проведення спекулятивних операцій необхідно запровадити обов'язковий контроль за цільовим використанням даних кредитів та ввести сувору відповідальність за нецільове використання отриманих коштів.

Власний та світовий досвід свідчить про те, що монетарна політика буде результативною, якщо її впровадження буде супроводжуватися адекватними заходами в інших сферах. Перш за все, йдеться про прийняття збалансованого бюджету, впровадження ефективної податкової системи, запровадження конкурентних механізмів у реальному секторі економіки. А це буде можливим при узгодженості дій НБУ та уряду.

Література

1. Ершов М. В. Банковская система и развитие Российской экономики. //www.mgimo.ru/fileserver/2004/kafedry/mirec/n_ek_litra/7-1-4.doc
2. Про підсумки виконання Основних засад грошово-кредитної політики на 2008 рік та внесення змін та уточнень до Основних засад грошово-кредитної політики на 2009 рік / Офіційний сайт НБУ // www.bank.gov.ua
3. Сергей Глазьев. Официальный сайт //www.glazev.ru/

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 336.77

Н. П. Баріда

старший викладач
кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

РОЛЬ ЗАСТАВИ ТА ЗАСТАВНОЇ ВАРТОСТІ У КРЕДИТНОМУ ПРОЦЕСІ

В статье основное внимание уделено роли залога и залоговой стоимости в кредитном процессе. Автором дано определение функций залога, сущности, целей и принципов залоговой политики банков. Определено сущность залоговой стоимости. Предложено алгоритм расчета залоговой стоимости.

Article attention is paid to problems of collateral and the value in the loan process.

The author details the definition of collateral function, purpose and policy of deposit banks. Defines the essence and functional model of the value.

Ключові слова: застава, функції застави, заставна політика банків, заставна вартість, алгоритм визначення заставної вартості.

Банківське кредитування, як і будь-яка прибуткова діяльність, пов'язано з ризиком втрати розміщених ресурсів. Якими б досконалими не були інструменти хеджування кредитних ризиків, вони в повній мірі не знімають питання ризику. Особливо загострились питання кредитних ризиків в Україні, під впливом фінансово-економічної кризи. Частка проблемних кредитів у структурі кредитних портфелів комерційних банків, становить у середньому по банківській системі на початок поточного року 20 %, і з часом все більше зростає.

Серед інструментів хеджування кредитних ризиків одним із найбільш надійних визнано заставу матеріальних активів. Не даремно 90–95 %, наданих банками кредитів, забезпеченні заставою.

Ця думка ґрунтується на тому, що:

по-перше, діюче законодавство, а саме Закон України «Про заставу», надає кредитору з правами заставодержателя, право переваги перед іншими кредиторами, при задоволенні своїх вимог відносно предмета застави у разі невиконання боржником свого зобов'язання [1];

по друге — стан майнових активів дуже часто не залежить від фінансового стану боржника, а тому навіть якщо позичальник не може сплачувати зобов'язання по кредиту, то банк має можливість повернути свої кошти, реалізуювши заставлене майно;

по-третє, нерухомість, як предмет застави, має особливі переваги перед іншими видами застави, через визначене місце розташування та неможливість переміщення; нерухомість повільно піддається моральному та фізичному зносу. Не даремно в якості забезпечення боргових зобов'язань кредитні установи надають перевагу нерухомості. Так, у США та країнах Європи основна частка кредитних боргових зобов'язань банків, забезпечена нерухомим майном [2, с. 347].

Але, сьогоднішня ситуація на ринку нерухомості та в сфері іпотечного кредитування свідчить про те, що застава — стала одним із потужних факторів підвищення кредитних ризиків. Зниження цін на 40–50 %, за останніх кілька місяців на нерухомість та землю, що перебувають у банківській заставі, свідчить про те, що приблизно на стільки ж фактор ризику застави, підвищив кредитний ризик.

Усім зрозуміло, що докризові ринкові ціни на українську нерухомість (земля, житло) у великій мірі були «спекулятивними», тобто не відповідали національному рівню платоспроможності населення та продуктивності праці в країні. При цьому, банки приймаючи у заставу таку нерухомість, не враховували спекулятивну складову у ринковій ціні і не прогнозували ймовірність «обвалу» цін.

З практичного погляду очевидно, що частково вирішити окреслену проблему можна через перегляд вимог до застави, заставної вартості та заставної політики банків. А також, через удосконалення процедури оцінки вартості об'єктивну застави.

В основі заставної політики, як складової кредитної політики банків, лежить принцип: *кредитна угода повинна бути настільки «захеджована» заставою, наскільки цього вимагає рівень кредитоспроможності позичальника*. Тобто, чим вища імовірність дефолту по кредитній угоді, тим більшу увагу слід приділяти забезпеченню і навпаки.

Практична, реалізація цього принципу суттєво підвищує ефективність кредитного бізнесу. Але, його досягнення є доволі складною задачею, яка вирішується в межах заставної політики банків та безпосередньої роботи із заставою.

Заставна політика банків — це сукупність принципів і напрямів організації роботи в процесі забезпечення кредитних угод заставою.

Основна мета заставної політики банку, полягає у формуванні балансу між кредитними ризиками та відповідним ступенем хеджування кредитних угод заставою. Такий підхід у роботі із заставою, дає можливість на рівні управління ризиками кредитного портфеля банку, забезпечити допустимий рівень ризиків втрат по кредитах.

Від якості роботи із заставою, тобто заставного механізму, залежить можливість отримання часткової або повної компенсації своїх вимог у результаті реалізації майнових активів, що є у заставі.

Основні напрямки роботи із заставою визначаються функціями, які виконує застава у кредитному процесі. Можна виділити наступні функції застави:

- **резервна.** Застава — це вторинне джерело (резервне) погашення кредитної заборгованості, первинним — все таки виступає прибуток від господарської діяльності;

- **стимулююча.** Застава стимулює позичальника до повернення заборгованості. Очевидно, що у випадку, якщо цінність і значимість предмету застави для бізнесу дуже висока, то заставодавач буде прикладати значні зусилля для повернення кредиту та сплати процентних платежів, для того щоб не втратити важливе для себе майно. У даному контексті, найбільш значимим для бізнесу є нерухомість та основні засоби, що відповідають сучасним технологіям виробництва;

- **інформаційна.** Застава дає можливість отримувати інформацію про стан бізнесу. Оскільки законодавством заставодержателю надається право контролювати предмет застави, то кредит-

ний менеджер може, застосовуючи таку можливість, опосередковано отримати інформацію про стан бізнесу позичальника. Дана функція особливо актуальна при заставі товарів в обороті. Дуже часто, при дефолтній ситуації на момент виникнення у банку права на реалізацію заставленого майна, самого товару на складі уже не має. Важливість інформаційної функції застави у тому, що чим раніше банк діагностує проблеми, що виникли у діяльності позичальника, тим вищою буде ймовірність повернення кредиту.

Отже, застава може надійно захищати інтереси банків при кредитуванні, тільки при дотриманні певних базових передумов, які фактично можна вважати *принципами ефективної реалізації заставної політики банків*:

1. виважений підхід при виборі активів для цілей забезпечення кредиту. Вибір активів для забезпечення кредиту, варто здійснювати за такими критеріями: ліквідність майна, ринкова вартість, значущість активів для бізнесу, прогноз зміни вартості об'єкту застави в часі, визначення розміру витрат, пов'язаних з процесом звернення стягнення на предмет застави;

2. об'єктивна оцінка, на базі ринкової вартості об'єкту застави, заставного дисконту та заставної вартості;

3. якісна правова експертиза на предмет виявлення юридичних ризиків, пов'язаних із майном, що пропонується у заставу;

4. прийняття належних заходів по збереженню предмету застави.

При зверненні стягнення на предмет застави, банк зіштовхується з процесом його реалізації. А для цього треба визначити таку вартість, за якою заставу можна реалізувати з дотриманням інтересів як банку, так і заставника. Оскільки предмет застави є об'єктом ринкових відносин, то, здавалося б, його логічно було б оцінювати, а потім і реалізовувати саме за ринковою вартістю.

Згідно із національними стандартами оцінки, **ринкова вартість** — це вірогідна ціна, за якої об'єкт міг би бути проданий на відкритому конкурентному ринку за наявності всіх ознак чесної угоди і за відсутності нетипових умов фінансування з урахуванням того, що термін реалізації об'єкту повинен бути при цьому розумно довгим [3].

Загальновідомо, що банк відшкодовує збитки від невиконання боржником своїх зобов'язань, забезпечених заставою, за рахунок вартості цієї застави. Крім того, він прагне мінімізувати строки реалізації майна, щоб уникнути зайвих витрат, оскільки ще нереалізова-

не майно — це вилучені кошти із банківського обігу. Виходячи з інтересів заставодержателів, тобто банків, спеціалісти-оцінювачі вважають доцільним оцінювати об'єкти застави за вартістю за умов вимушеного продажу, а саме, за *ліквідаційною вартістю* [4].

В «Нормах професійної діяльності оцінювачів» УТО (Українського товариства оцінювачів) дається наступне тлумачення цього поняття: «*Ліквідаційна вартість* — це вартість, за якою об'єкт оцінки міг би бути проданий на відкритому конкурентному ринку, якби термін його реалізації був коротшим від «розумно довгого» для даного виду об'єктів на даному ринку» [3]. Із наведених понять ринкової та ліквідаційної вартості випливає, що остання завжди нижча, а різниця їх рівнів обумовлена передусім фактором часу.

У «Національному стандарті оцінки № 2» рекомендується при оцінці для цілей застави визначати *ринкову вартість*. При цьому рекомендацій по врахуванню специфіки оцінки для цілей застави у національних стандартах немає [5]. Згідно із міжнародною практикою оцінки, з ціллю застави банківських кредитів визначають, *заставну вартість*. У Міжнародних стандартах оцінки, присутнє таке визначення: «Заставна вартість — (mortgage lending value, MLV) — це вартість майна, визначена оцінювачем, що проводить обачну оцінку майбутньої реалізаційної вартості майна з урахуванням довготривалих стійких аспектів майна, нормальних і локальних умов ринку; поточного використання і відповідних альтернативних варіантів використання майна» [6].

У міжнародній банківській практиці, заставну вартість враховують при оцінці кредитних ризиків позичальника, вона впливає на кредитний рейтинг позичальника. У вітчизняній практиці банки враховують при формуванні резервів під кредитні ризики та оцінці кредитоспроможності позичальників, тільки вид застави та адекватний їй клас застави [7].

В Україні ще не сформовано цілісного погляду щодо методології оцінки забезпечення застави. В міжнародній практиці застосовується міжнародний стандарт оцінки № 4 «Оцінка з ціллю застави», в Росії уже розроблено та запропоновано уряду проект Федерального стандарту оцінки «Оцінка з ціллю застави», в українській законодавчо-нормативній базі про оцінку з ціллю застави згадується тільки в НСО № 2 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав», у такому контексті «при оцінці об'єктів з ціллю застави визначається ринкова вартість».

Поняття ринкової вартості достатньо прозоре та зрозуміле. На практиці застосовується багато апробованих методів, способів та методик її визначення. Ринкова вартість — це вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки, в конкурентних ринкових умовах. Але реалізація предметів застави, в більшості випадків, відбувається не у ринкових умовах, а в умовах «вимушеної реалізації», і при цьому основна ціль банку — повернути (компенсувати) кошти вкладені у кредит.

Оцінка активів з ціллю застави, як хеджуючого інструмента кредитних ризиків, повинна здійснюватись виходячи із найбільш імовірного варіанту реалізації майна в умовах дефолтної ситуації. Як свідчить зарубіжний досвід, для цього найдоцільнішим є впровадження у вітчизняну практику оцінки з ціллю застави, **ви-значення заставної вартості**.

Відмінність заставної вартості від ринкової полягає у наступному:

- ринкову вартість визначають оцінювачі тільки на даний момент часу, висновок про ринкову вартість майна, актуальний тільки протягом певного періоду часу, вказаного у звіті про оцінку майна;
- заставну вартість, у міжнародній практиці, визначають із врахуванням довгострокових стійких тенденцій ринкової ціни майна, тому розмір заставної вартості актуальний протягом всього періоду дії кредитної угоди;
- заставну вартість визначають із врахуванням (виключенням) спекулятивних факторів, що впливають на формування ринкових цін об'єкту застави.

Заставна вартість — це найімовірніша грошова сума, яку можна отримати для задоволення вимог банку в результаті реалізації предмету застави. Доцільно обчислення заставної вартості здійснювати, безпосередньо кредитними працівниками банків. Базовою для розрахунку заставної вартості слід застосовувати ринкову вартість, визначену незалежним оцінювачем та зафіксовану у «Звіті про оцінку майна».

Заставну вартість визначають, виходячи із прогнозованого варіанту звернення стягнення на заставне майно. При цьому, заставна вартість розглядається як сума, виручена від продажу предмета застави, за мінусом втрат і збитків, пов'язаних із зверненням стягнення на предмет застави і його реалізацією.

Важливо, особливо в українських реаліях, при обчисленні заставної вартості враховувати ті фактори, які могли б знизити кредитний ризик банків, а саме — спекулятивну складову у ринкові ціні та прогноз імовірної вартості застави на весь період дії кредитної угоди. Прогноз імовірної вартості застави доцільно проводити виходячи із макроекономічних факторів, попиту, пропозиції, ліквідності, прогнозу інфляції. Прогноз спекулятивної (кон'юнктурної) складової — можливий через співставлення приросту загального рівня доходів населення та ринкової ціна на об'єкт застави (особливо актуально у випадку оцінки нерухомості).

Отже, визначення заставної вартості доцільно проводити за таким алгоритмом:

1. базою для визначення заставної вартості приймається ринкова вартість майна на дату оцінки;
2. подальша задача — прогноз можливих змін ринкової вартості протягом дії кредитного договору та імовірного періоду звернення стягнення на предмет застави;
3. оцінка та обчислення величини імовірного процента спекулятивної складової в ринковій вартості об'єкта застави;
4. оцінка впливу неринкових умов реалізації на вартість продажу майна.

Для підвищення ролі застави у мінімізації кредитних ризиків банків доцільно:

- удосконалити практику координації співпраці банків із незалежними оцінювачами (забезпечення незалежності оцінювача; співпраця із оцінювачами високої фахової підготовки);
- проведення моніторингу та постійної, глибокої аналітичної роботи щодо угод купівлі-продажу на всіх сегментах ринку;
- регламентація питань оцінки застави банківських кредитів на законодавчо-нормативному рівні, а саме — розробка та прийняття національного стандарту «Оцінка з ціллю застави», розробка та впровадження на рівні НБУ інструкції по роботі із заставою в комерційних банках та методики обчислення заставної вартості.

Література

1. Закон України «Про заставу» від 2 жовтня 1992 року із змінами і доповненнями.
2. Мишкін, Федерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. С. Панчишин, Г. Стеблій, С. Стасишин. — К.: Основи, 1998. — 963 с.

3. Загальні засади оцінки майна і майнових прав. Національний стандарт оцінки № 1: Затв. Постановою КМУ від 10 вересня 2003 р. № 1440.

4. *Галасюк В. В.* Кредитование под залог и ликвидационная стоимость: Под. ред. Губенко С. А. — Днепропетровск: Наука и образование, 2000. — 89 с.

5. Оцінка нерухомого майна. Національний стандарт оцінки № 2: Затв. постановою КМУ від 28 жовтня 2004 р. № 1442.

6. Міжнародні стандарти оцінки. Стандарт № 4. «Оцінка для забезпечення позик, заставних, боргових зобов'язань». — Міжнародний комітет по стандартах оцінки майна, 1994.

7. Положення про порядок формування та використання резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: Постанова Правління Національного банку України від 6.07.2000 року № 279, зі змінами від 6.07.2007.

Стаття надійшла до редакції 17.06.09.

УДК 336.648

О. Ф. Витт

аспірант без відриву від виробництва
кафедри банківських інвестицій,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ДОСВІД ЛІЗИНГУ В США: МОЖЛИВОСТІ ДО ЗАСТОСУВАННЯ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ

Анализируется существующая практика проведения лизинговых операций компаниями в США. Рассматриваются такие вопросы, как история развития лизингового бизнеса США, доля лизинга в финансировании оборудования, международный лизинг в США.

The existing practice of conducting leasing operations by companies in the USA is being analyzed. Such issues as the history of US leasing business development, leasing share of equipment financing, international leasing in the USA are being examined.

Ключові слова: *лізинг, лізингодавець, лізингоодержувач, лізинг у США, лізингові компанії США, лізингова послуга, історія лізингу.*

У процесі інтеграції України в світову економічну систему національна економіка стає все більш відкритою для руху товарів і капіталів. У таких умовах проблема знаходження таких економічних рішень, які дозволять країні уникнути негативних наслідків цього процесу, має особливе значення.

Потенційний попит на лізингові послуги в Україні оцінюється фахівцями Світового банку від 12 до 80 млрд дол. США. Ці розрахун-

кові цифри враховують теперішній знос основних засобів і потребу їх заміни в різних галузях економіки. Особливе значення лізингові операції мають у таких галузях, як сільське господарство і транспорт. Розвиток ринку лізингових операцій може відіграти вирішальну роль у модернізації обладнання підприємств, розвитку малого і середнього бізнесу в Україні, особливо враховуючи той факт, що більшість малих підприємств не може скористатися кредитами у зв'язку з відсутністю у потрібному обсязі заставного майна. Іноземні експерти оцінюють щорічний обсяг лізингових послуг в Україні в 300 млн дол. США. Аналіз нинішнього стану лізингового ринку показує, що в більшості випадків предметом лізингу є транспортні засоби, сільгосптехніка, офісне і банківське обладнання, обладнання для харчової промисловості, яке досить швидко окупатиметься.

Ринок лізингових послуг в Україні сьогодні демонструє явно виражену тенденцію у бік їх імпорту. Так, понад 80 % лізингових операцій здійснюються за договорами міжнародного лізингу. Основними причинами цього є прийнятні умови нерезидентів України за такими показниками, як термін лізингу, розмір передплати, а також те, що закордонні компанії є класичними фінансовими посередниками і на відміну від українських, не заробляють на самому предметі лізингу. Така ситуація приводить до утворення довгострокової тенденції стоку капіталу з України і до зменшення прибутків бюджету (адже лізинговий платіж зменшує оподатковуваний прибуток) і залежності українських підприємств від іноземних фінансових структур.

Спробуємо проаналізувати досвід провідних країн світу у наданні лізингових послуг. В останні 2–3 десятиріччя в європейських країнах і на американському континенті лізинг став використовуватися дуже широко.

Фінансування орендних операцій різних видів техніки й устаткування завжди активно застосовувалося в США. Перший орендний договір персональної власності був зареєстрований у північно-американських Сполучених Штатах ще в початку XVIII ст.

У 40-х роках XX ст. торговельний агент із Чикаго Золлі Френк вперше запропонував довгострокову оренду автомобілів. Через півстоліття сукупні доходи лізингу автотранспортних засобів перевищують 50 млрд дол. у рік. Справжня революція в орендних стосунках сталася в Америці на початку 50-х років.

В оренду почали здаватися спочатку в невеликих об'ємах, а потім масово засоби виробництва: технологічне устаткування,

машини, механізми, судна, літаки і так далі Уряд США по гідності оцінив це явище — воно оперативно розробило і реалізувало державну програму його стимулювання.

Першим акціонерним суспільством, для якого лізингові операції стали основним видом діяльності, є створена в 1954 р. у Сан-Франциско відома американська компанія United States Leasing Corporation. Засновником компанії є Генрі Шонфелд. Спочатку він створив компанію тільки для однієї конкретної операції. Потім зрозумів, що лізинговий бізнес може стати дуже перспективним, і в результаті на світло з'явилася United States Leasing Corporation. Лізингові операції досить швидко перетнули кордони США, і, отже, з'явилося таке важливе для розвитку лізингового бізнесу поняття, як «міжнародний лізинг». Через кілька років компанія почала відкривати свої філії в інших країнах (перш за все в Канаді в 1959 р.). Надалі компанія почала іменуватися United States Leasing International [1].

У 2008 р. об'єм лізингових операцій у США склав 168,9 млрд дол., що перевищило результат попереднього року на 5,1 %, і, мабуть, цей темп зберігатиметься завдяки розширенню сервісних послуг і активному просуванню на ринки країн, що розвиваються.

США припадало на частку більше 9/10 північноамериканського лізингового ринку, або 39,5 % спільного об'єму світового лізингу.

Лізинг у США є основним інвестиційним інструментом, на долю якого впродовж багатьох років доводиться більше 30 % інвестицій в устаткування.

На першому етапі розвитку сучасного лізингового бізнесу в США банкам заборонялося (до 1963 р.) брати участь в операціях у ролі лізингодавців. Проте банки не дистанціювалися від лізингу, а, навпаки, охоче брали участь у лізингових операціях як кредитори лізингових компаній (табл. 1).

Лізингові операції дозволяли застосовувати гнучкі схеми платежів, здійснювати позабалансовий метод обліку майна. Ці обставини істотно сприяли швидкому розвитку лізингу в США. Крім того, мала місце і державна підтримка лізингу. Вона передбачала надання податкових, інвестиційних, амортизаційних пільг.

Безпосередні виробники устаткування, такі всесвітньо відомі компанії, як General Electric, IBM, General Motors, AT&T Capital Corp., Rank Xerox, Caterpillar, Hewlett Packard і ін., добре усвідомивши переваги лізингу, почали створювати дочірні лізингові

підприємства. В середині 90-х років спільні об'єми портфельів лізингових замовлень біля цих компаній коливалися від 2,5 до 41,3 млрд дол., а річні об'єми нового лізингового бізнесу — від 1,2 до 16,8 млрд дол.

Таблиця 1

**ОБ'ЄМИ ЛІЗИНГУ І ЙОГО ЧАСТКА В ІНВЕСТИЦІЯХ
В УСТАТКУВАННЯ В США В 1982—2007 рр.**

Рік	Лізинг устаткування, млрд дол.	Інвестиції в устаткування, млрд дол.	Лізинг в інвестиції в устаткування, млрд дол.
1982	46,6	230,7	20,2
1983	48,4	223,4	21,7
1984	51,4	232,8	22,1
1985	62,6	274,9	22,8
1986	78,7	290,1	27,1
1987	85,0	296,2	28,7
1988	98,0	311,2	31,5
1990	112,7	348,4	32,3
1994	125,4	365,7	34,3
1998	124,3	388,3	32,0
2002	120,2	375,5	32,0
2003	124,7	376,2	32,3
2004	130,5	443,9	29,4
2005	140,2	466,1	28,7
2006	160,7	573,9	28,0
2007	168,9	546,6	30,9

Ще в кінці 60-х років у США склалися три укрупнені види лізингових компаній (незалежні, дочірні фірми виробників і філії банків).

У 1963 р. Фінансовий контролер дозволив банкам займатися лізинговою діяльністю. У 1970 р. був ухвалений Закон про банківську холдингову компанію, який вирішив допустимий об'єм операцій на національному рівні, що зробило лізинг привабливою сферою фінансової діяльності для банків і банківських холдингових компаній. Сьогодні банківські холдингові компанії управляють відділеннями по лізингу і володіють банками з відділеннями по лізингу. Збереження обох видів діяльності пояснюється податковими пільгами і вимогами до капіталу і їх фінансового забезпечення.

Банківські холдингові компанії мають право здійснювати лізинг рухомого і нерухомого майна; національні банки — тільки лізинг рухомого майна.

У 1976 р. Управління стандартизації фінансового обліку випустило ухвалу, відповідно до якої з 1977 р. почали розмежовувати «справжній лізинг» і купівлю за допомогою лізингу. До цього фірми могли брати устаткування в лізинг і не відображати його вартість на своїх балансах, а вести позабалансовий облік, не показуючи зростаючу суму заборгованості.

У 1981 р. у США був ухвалений Закон про реформу системи оподаткування. У нім вказувалися критерії віднесення операцій до лізингових і лібералізувалася система використання податкових пільг по лізингу. Зокрема, були дозволені операції по передачі партнерові податкових пільг.

У 1982 р. у Законі про оподаткування з'явиться термін «фінансовий лізинг». Під ним маєтсья на увазі операція, при якій лізингоодержувачу передається в користування устаткування на повний термін або на велику частку життєвого циклу майна; лізингові платежі повністю переводяться лізингодавцю (а не кредиторів); на лізингоотримувачі лежить відповідальність за технічне обслуговування, сплату податків і страхування устаткування; сукупні лізингові платежі, що отримує лізингодавець за весь життєвий цикл устаткування повністю покривають первинну вартість устаткування і забезпечують дохід на інвестований капітал. З 1986 р. клімат для лізингу на податковій основі змінився, і велика частка податкових пільг була скорочена через механізм амортизації.

Проте розвиток лізингу не зупинився. Лізингові операції продовжують залишатися гнучкішими в порівнянні із звичайними, кредитовими.

Закон про рівну конкуренцію у банківській справі (1987 р.) передбачає право національних банків інвестувати до 10 % активів у лізингові договори на чисто лізинговій основі без обмеження величини залишкової вартості.

У США функціонує 15 різних асоціацій, що об'єднують учасників лізингового ринку, у тому числі: Equipment Leasing Association; Western Association of Equipment Lessors; Eastern Association of Equipment Lessors; National Vehicle Leasing Association; Truck Renting and Leasing Association; American Automotive Leasing Association; The Computer and Leasing Remarketing Association.

У США і в деяких європейських країнах лізинг устаткування, і раніше всього автотранспорту, є в більшості своїй не оператив-

ним, а фінансовим. Так, у США серед членів Асоціації компаній, що займаються лізингом устаткування, 13 компаній займалися фінансовим лізингом автомобілів. Об'єм їх операцій протягом року досягав майже 1,5 млрд дол., а в середньому на одну лізингову компанію доводилося договорів по автомобілях на 150 млн дол, у той же час сім компаній займалися оперативним лізингом автомобілів. Спільний об'єм цих операцій за рік склав 264,6 млн дол., тобто в середньому на одну компанію доводилося 37,8 млн дол. (табл. 2) [2].

Таблиця 2

**НАЙБІЛЬШІ АМЕРИКАНСЬКІ ЛІЗИНГОВІ КОМПАНІЇ
(ЗА ДАНИМИ НА ПОЧАТОК 2009 р.), млн дол.**

Позиція в світовому рейтингу компаній	Найменування компанії	Спільний об'єм портфеля лізингових контрактів	Вартість лізингових договорів укладених протягом року	Співвідно- шення між об'ємами портфеля лізингових контрактів і операціями протягом року
1	2	3	4	5 = 3 : 4
1	GE Capital	41300	16800	2,5
7	General Motors Auto Corp.	13631	10363	1,3
10	AT&T Capital Corp.	7661	4250	1,8
14	IBM Credit Corp.	5300	2800	1,9
16	MercedesBenz Credit Corp.	5300	1876	2,8
19	Caterpillar Financial Services	4511	2183	2,1
28	Comdisko Inc	3840	1582	2,4

На ринку лізингових послуг компанії США є найбільш помітними і великими. З приведених даних видно, що лізинг у США дійсно розвивається дуже динамічно не дивлячись на достатньо жорстке регулювання з боку держави.

Сьогодні в Україні, в умовах економічної кризи, коли отримати кредит або скористатися розстрочкою для оновлення виробничих потужностей практично неможливо, одним із небагатьох способів залучення довгострокового фінансування залишається лізинг [3].

Література

1. Газман В. Д. Особенности развития лизинга в США. — М.: Эксперт «Оборудование». — № 3. — 2008.
2. World Leasing Yearbook, Euromoney Institutional Investor PLC, 568 p. — 2009.
3. Українське об'єднання лізингодавців. Сайт у мережі Інтернет. — www.leasing.org.ua

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 368.17

Г. В. Верченко

асистент кафедри страхування,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СТРАХУВАННЯ ЖИТЛОВИХ БУДИНКІВ ГРОМАДЯН НА ВИПАДОК СТИХІЙНОГО ЛИХА

В статье проанализировано состояние и перспективы введения обязательного страхования жилых домов граждан от стихийных бедствий.

In the article the state and the prospects of the introduction of the required insurance of the apartment houses of citizens from the natural calamities are analyzed.

Ключові слова: *ризик геологічного характеру, надзвичайна ситуація, страхування житлових будинків громадян.*

Подальший розвиток економіки зумовлює підвищення вартості майнових об'єктів. При цьому більш високими темпами зростає частина багатства у формі житла та іншої нерухомості, що належить фізичним особам. Власники житлових будинків та інших приміщень і споруд нерідко потерпають від руйнівних подій спричинених такими поширеними природними явищами, як стихійні лиха, зокрема повені. Метою статті є визначення проблем

та перспектив розвитку страхування майна громадян від ризиків геологічного характеру, які здебільшого формують надзвичайні ситуації.

Ризик стихійних лих останнім часом посилюється майже в усіх країнах світу, незалежно від їх географічного положення, міжнародних зв'язків, політичної системи. Починаючи з другої половини двадцятого століття посилюється глобальна системна криза, яка охопила не тільки соціальну, але й природну сферу [1, с. 7]. Зростання числа і руйнівної сили природних катастроф стало закономірністю. Найбільш розповсюдженими у світі є тропічні шторми і повені (по 32 % від загальної кількості катастроф), далі йдуть землетруси (12 %), посухи (10 %) та інші явища (14 %). Природні катастрофи супроводжуються великими матеріальними втратами. За останні 40 років у глобальному масштабі вони збільшилися у дев'ять разів і склали на початку двадцять першого століття 150 млрд доларів на рік. Очікується, що до 2050 року економічний збиток від природних катастроф подвоїться і сягне 300 млрд доларів на рік [1, с. 9].

За науковими прогнозами, у порівнянні з кінцем минулого століття температура поверхні планети підвищиться на 2,5 °C у 2020-му році і на 3–4 °C у 2050 році. «Парниковий ефект» порушує клімат, змінюючи кількість опадів, напрям вітрів, шар хмар, океанські течії і розміри полярних льодових шапок. Наслідками вищезазначеного може бути підвищення рівня світового океану більш ніж на 80 см з усіма послідовними наслідками [1, с. 12]. У боротьбі з ризиками великих техногенних аварій та інших стихійних лих світ йде шляхом безпосередньої допомоги постраждалим. Широко відома гуманітарна допомога держав з ліквідації наслідків землетрусів, повеней, великих аварій, де б вони не відбувалися у вигляді розбирання завалів, лікування хворих і поранених, надання матеріальної допомоги.

Один з американських дослідників Томас Он Унгерн-Стернберг у своїй роботі «Державне втручання в ринок страхування від стихійних лих у Європі» доводить, що існує природний зв'язок між діями, направленими на мінімізацію збитку від можливих стихійних лих і страхуванням. Превентивні заходи звичайно приймають форму «суспільних благ» — вони вимагають планування, встановлення спеціальних вимог до будівництва споруд, створення постійно функціонуючих служб допомоги, будівництва гребель і т. д.

Найбільш незахищені верстви населення, без державного втручання в дану сферу, не можуть володіти належним рівнем страхового захисту у разі стихійних лих і природних катастроф. Тому в багатьох країнах існують державні страхові компанії, які надають страхові послуги за нижчу ціну.

До вагомих переваг введення обов'язкового страхування майна, що належить громадянам від стихійних лих, на нашу думку, можна віднести те, що питома вага навантаження на кожного страхувальника буде значно менше ніж при страхуванні майна громадян від стихійних лих на добровільних засадах. До речі, згаданий вище Стернберг приводить деякі рекомендації щодо регулювання страхування від стихійних лих, які на думку автора було б доцільно використати і для України. По-перше, страхування повинно бути примусовим. По-друге, для того, щоб вартість страхових внесків була мінімальною, дані внески повинні бути зібрані безпосередньо страховими компаніями по всій території країни. По-третє, дохід одержаний від страхових внесків повинен бути використаний не тільки для виплат компенсацій, але також для організації різних заходів щодо запобігання стихійним лихам.

Експерти страхового ринку на чолі з Лігою страхових організацій України пропонують встановити додаткові вимоги до платоспроможності та надійності страховиків, які претендуватимуть одержати ліцензію на обов'язкове страхування такого майна від стихійних явищ. З метою недопущення монополізації ринку та демпінгу страхових тарифів, пропонується створити у формі юридичної особи страховий пул природних катастроф з числа страховиків, які матимуть відповідну ліцензію. При страховому пулі природних катастроф заснувати відповідний Гарантійний фонд, формування якого можна було б пропонуватися здійснювати за рахунок відрахувань від надходжень страхових платежів та інвестування коштів, який би мав характер зв'язних активів та витрачався на виплату страхового відшкодування та превентивні заходи. При нестачі коштів Гарантійного фонду компенсації пропонується покривати за рахунок державного бюджету [4, с. 29].

У Франції, Іспанії, Швейцарії і Румунії страхування від стихійних лих є обов'язковим для всіх громадян, незважаючи на район проживання. Крім того, в цих країнах держава сама встановлює мінімальний рівень страхових тарифів по даному виду страхування. Наприклад, у Румунії мінімальна вартість поліса складає 20 євро на рік. При цьому сума страхового відшкодуван-

ня буде близько 20 тисяч євро. Ефективність обов'язкового страхування оцінили мешканці Франції та Швейцарії ще в 1999 році, коли у цих країнах стався сильний буревій «Лотар» і сума страхових виплат склала тоді більше 6,3 млрд доларів. Є ще один показник, який характеризує саме велике страхове відшкодуванням в історії, — це відшкодування збитків завданих буревієм «Катрин» (США) у 2005 році. Загальна втрата тут склала 81,2 млрд доларів, а сумарні виплати страхових компаній перевищили 68,5 млрд. Така велика виплата зумовлена і тим, що ще в 1968 році в США була прийнята Національна програма страхування від повеней, яка зробила обов'язковою страховку власного майна для мешканців районів, які знаходяться у зоні ризику підтоплення. Практика примусового страхування від «несподіванок», котрі готує людям природа існує і в багатьох інших країнах. Але незважаючи на позитивний досвід такого страхування, більшість європейських держав залишає своїм громадянам право вибору — страхувати своє майно від стихійних лих чи ні.

Населення України останніми роками зазнало значних майнових втрат. Насамперед, це пов'язано з тим, що територія України піддається впливу широкого спектра небезпечних природних явищ і процесів геологічного, гідрологічного і метеорологічного походження, з яких найбільшу небезпеку становлять зсуви, повені, снігопади, сильні вітри, шквали та зливи, посуха. Можна зазначити, що сьогодні ліквідація наслідків стихійного лиха в нашій країні здійснюється здебільшого коштом постраждалих та державного бюджету — інших джерел фінансування майже немає, оскільки такі ризики мало охоплені страхуванням, яке добре розповсюджене в багатьох країнах.

На думку багатьох експертів страхового ринку сьогодні в Україні є актуальним запровадження обов'язкового страхування майна громадян від стихійного лиха. Введення даного виду обов'язкового страхування порушує низку питань, на які ще не має відповіді.

Для того щоб дати відповідь на основні питання, необхідно розглянути порядок та правила здійснення обов'язкових видів страхування. Законом України «Про страхування» обов'язкове страхування визначено як форма страхування, яка має намір захисту соціально вагомим майнових інтересів громадян, юридичних осіб, держави і базується на принципах обов'язковості як для страхувальників, так і для страховиків. Для здійснення обов'яз-

кового страхування Кабінет Міністрів згідно статті 7 Закону України «Про страхування» встановлює порядок і правила його проведення, форми типового договору, особливі умови ліцензування обов'язкового страхування, розміри страхових сум та максимальні розміри страхових тарифів або методику їх актуарних розрахунків. Існують пропозиції щодо мінімальної страхової суми на рівні 50–100 тисяч гривень залежно від того, в якому регіоні і стані (враховуючи, з яких матеріалів зроблена споруда і ступінь її зносу) знаходиться будівля, та мінімальної суми витрат для населення. При страховому тарифі на рівні 0,2–0,3 % до страхової суми, страхова премія складе 8–25 грн на місяць. Пропонується також до базового тарифу по ризику «стихійне лихо» запровадити корелючі коефіцієнти залежно від регіону, стану споруди та інших чинників.

Є пропозиції здійснювати сплату страхових внесків щомісячно включаючи ці платежі окремим рядком до рахунків на оплату комунальних та інших послуг. На наш погляд, страховики не погодяться з таким порядком. По-перше, не всі страховики отримують ліцензію на здійснення такого виду страхування. Перевага повинна бути надана компаніям, які мають розгалужену сітку власних філій і представництв. Особливу увагу потрібно звернути на обслуговування громадян, які проживають у сільській місцевості. По-друге, не всі громадяни отримують рахунки за комунальні послуги. Багато громадян проживають у приватних домах і не сплачують комунальні платежі. По-третє, сплата страхових премій місячними платежами різко зменшить розміри вільних коштів страхових резервів, що скоротить інвестиційну діяльність страховиків, позбавить їх значних доходів від такої діяльності.

Також доречною є застереження щодо труднощів розповсюдження обов'язкового страхування майна на незахищені верстви населення. На наш погляд, тут слід йти по аналогії з запровадженням обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів. Відомо, що інвалідам та деяким іншим категоріям населення надані пільги в повному або частковому звільненні від сплати страхових платежів. Таких пільговиків має бути не більше 10 % загального числа страхувальників. Цей фактор має враховуватися у процесі визначення страхового тарифу.

Можливий інший варіант мотивації страхування будівель. У парламенті зареєстрований законопроект «Про зміни до За-

кону України «про страхування», який передбачає обов'язкове страхування житлових будинків малозабезпечених громадян у зонах потенційного затоплення паводками, повеннями та зонах зсувів. Законопроектом пропонується здійснювати таке страхування у малозабезпечених громадян за рахунок коштів державного бюджету. Всі інші громадяни можуть страхувати свої будинки на добровільних засадах за рахунок власних коштів. На наш погляд, введення обов'язкового страхування будинків лише для частини громадян призведе до подорожчання страхування і зниження можливостей формування достатніх резервів.

Для обов'язкових видів страхування характерні наступні принципи:

1. Охоплення певним видом страхуванням суб'єктів, зазначених у відповідному законодавстві.

2. Обов'язковість розповсюдження страхування на об'єкти, передбачені в законодавстві.

3. Державне регулювання (законом чи нормативними актами встановлюється порядок і правила його проведення, форми типового договору, розмір страхових сум та максимальні розміри страхових тарифів або методика актуарних розрахунків).

4. Для деяких видів обов'язкового страхування встановлені вимоги щодо особливих умов ліцензування.

Для запровадження нового виду обов'язкового страхування потрібно внести певні зміни в Закон України «Про страхування». Відомо, що зараз на розгляді у Верховній Раді України знаходиться проект нової версії названого закону. Було б доречним передбачити в цьому документі обов'язкове страхування майна громадян на випадок стихійного лиха.

Згідно з розпорядженням Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг від 28 серпня 2003 року № 40 (zareestrovano в Міністерстві Юстиції 15 вересня 2003 року під № 805/8126), ліцензія на конкретний вид обов'язкового страхування надається, якщо страховик має досвід здійснення добровільного страхування не менш двох років, якщо інше не передбачено законодавством (під досвідом не менш двох років мається на увазі наявність на протязі всього зазначеного терміну діючої ліцензії та діючих договорів страхування). Для підтвердження цих вимог страховик має надати в Держфінпослуг відповідні копії договорів страхування.

Особливістю обов'язкового страхування також є те, що страхові платежі, сплачені суб'єктами підприємницької діяльності по договорам обов'язкового страхування, відносяться на валові витрати таких платників податку або вилучаються з суми, що підлягає оподаткуванню податком з доходів фізичних осіб.

Згідно чинної Постанови Кабінету Міністрів України «Про вдосконалення механізму державного регулювання тарифів у сфері страхування» № 358 норматив витрат на ведення страхової справи не може бути вищим у випадках обов'язкового страхування майна та відповідальності — 20 % розміру страхового тарифу. Цей норматив витрат значно менший ніж витрати на ведення справи при добровільній формі страхування.

За даними Всесвітньої метеорологічної організації (ВМО) зростає нестабільність гідрометеорологічних процесів у глобальному масштабі та екстремальних кліматичних явищ з проявом на регіональних рівнях. Тому загрози виникнення надзвичайних ситуацій на території України, пов'язані з глобальним потеплінням клімату, зберігатимуться і в подальшому. Ці зміни є однією з причин ускладнення їх прогнозованості та можливого зменшення періоду завчасного передбачення стихійних явищ, що може негативно позначитись на оперативності оповіщення про них та на можливості прогнозування їх наслідків. За оцінкою експертів ООН по клімату стихійне лихо може виникати в нетрадиційні сезони року і на територіях, де раніше відмічалось дуже рідко або не відмічалось зовсім.

В Україні щорічно погодні умови, поряд з іншими гідрометеорологічними чинниками, стають причиною надзвичайних ситуацій державного та регіонального рівнів із значними матеріальними збитками. За останні 12 років щорічно фіксується від 25 до 87 надзвичайних ситуацій гідрометеорологічного характеру. Найбільш поширені стихійні явища пов'язані із сильним дощем та сильним вітром, найбільш небезпечні та важкопрогнозовані — смерчі, швидкоплинні паводки в гірських районах, а найбільш руйнівні — паводки та надзвичайні ситуації, пов'язані з комплексною дією сильного дощу в поєднанні з вітром, шквалами, градом. За даними Українського Гідрометеоцентру за період 1981–2008 років найчастіше небезпечні метеорологічні явища відмічалися в Івано-Франківській, Закарпатській, Львівській, Одеській областях та в АР Крим [3, с. 246].

Варто нагадати, що до реформування системи економічних відносин, обов'язкове страхування вже провадилося в Україні (до 1995 року). Державною страховою організацією було застраховано всі будівлі, споруди та тварини у господарствах громадян. Перехід на добровільну форму страхування був мотивований розширенням прав громадян у виборі страхового захисту свого майна. Проте не всі громадяни з радістю сприйняли таке рішення. Обласні організації Закарпатської, івано-Франківської та деяких інших регіонів просили залишити попередні умови страхування. На нашу думку, така відміна була передчасною. Про це свідчить те, що кількість договорів добровільного страхування будівель і худоби не зростає, а постійно зменшується.

Господарський комплекс країни та населення постійно повинні бути готовими до погодних аномалій та явищ, пов'язаних із ними. Враховуючи вищезазначену необхідність та гостру актуальність аналізу настання надзвичайних ситуацій, при постійному моніторинзі поточних гідрометеорологічних умов науковим центром аерокосмічних досліджень Землі створено наукову базу для прогнозування ризиків гідрологічних надзвичайних ситуацій (зокрема повеней) та індукованих ними явищ (зсуви, підтоплення) в перспективі на 30 років [3, с. 188]. Відповідно до цього найближчим часом слід очікувати ескалацію цього виду небезпечних явищ, зокрема, розповсюдження та динаміка підтоплень буде більш небезпечною у південних областях України. На думку експертів, з якою погоджується автор, методи управління ризиками такого роду потребують застосування економічних засобів, у першу чергу, стратегій страхування, які передбачають зменшення цільових витрат на подолання наслідків надзвичайних ситуацій.

За наслідками проведеного дослідження можна зробити висновок, що за останні десятиріччя та за прогнозами науковців на перспективу чітко простежується ріст інтенсивності й руйнівної сили стихійних явищ. Найбільш загрозливим для території України є повені. Незважаючи на те, що по кількості потерпілих та збитку, нанесеного суспільству, повені посідають перше місце серед стихійних лих, дотепер немає достовірних і загальноприйнятих методик підрахунку заподіюваних ними збитків і загальноприйнятої концепції відшкодування збитків. Тому урахування запропонованих змін страхового захисту майна на випадок його знищення або пошкодження від стихійних лих може бути основою для подальших досліджень у цьому напрямку.

Література

1. *Машина Н. І.* Міжнародне страхування: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 504 с.
2. *Филонюк А. Ф., Залетов А. Н.* Страховая индустрия Украины: стратегия развития. — К.: Международная агенция «Бизон», 2008. — 448 с.
3. Міністерство України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи. Сайт в мережі Інтернет // Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2008 році — http://www.mns.gov.ua/annual_report/2009/content_1.ua.php?m=B5
4. *Залетов О. М.* Концепція страхового захисту майна від повені: світовий досвід та перспективи // Страхова справа. — № 3. — 2008. — 64 с.

Стаття надійшла до редакції 01.06.09.

УДК 336.717.061

О. І. Воробйова

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

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Проведена оценка состояния банковского кредитования в Украине в условиях финансового кризиса. Обоснованы некоторые возможности по улучшению кредитования населения и предприятий в современных условиях.

In the article author provide an estimation of state bank crediting in Ukraine in the conditions of financial crisis. Some possibilities for the increase of crediting population and enterprises in the modern conditions are grounded.

Ключові слова: банківське кредитування, фінансова криза, кредитно-інвестиційний портфель, кредити фізичним і юридичним особам.

Кредитування належить до основних напрямів діяльності сучасного банку, тому що кредитний портфель складає більше 75 % усіх його активів. Крім того, банківське кредитування має велике значення для суб'єктів підприємництва та домогосподарств, у зв'язку з тим, що за рахунок банківських позичок забезпечується

формування частини обігових коштів і ресурсів для фінансування інвестиційних проектів підприємств, задоволення потреб домогосподарств у споживчих кредитах.

Проте в умовах світової фінансової кризи, що охопила практично всі країни, зокрема й Україну, банківське кредитування було суттєво скорочено через погіршення фінансового стану банків, а також значного зменшення чисельності дійсно кредитоспроможних фізичних і юридичних осіб.

Теоретичні і практичні аспекти банківського кредитування містяться в роботах вітчизняних провідних учених-економістів, зокрема О. В. Васюренка [1, с. 135–172], А. С. Криклія [2, с. 6–9], М. І. Савлука, А. М. Мороза, І. М. Лазебки [3, с. 443–499], Л. О. Примостки [4, с. 118–125]. Однак, незважаючи на значний вклад цих та інших учених у дослідження питань банківського кредитування, проблема остається до кінця не розкритою, особливо у зв'язку з новою ситуацією, яка обумовлена світовою фінансовою кризою, що значно вплинула на вітчизняну банківську систему та завдала великих проблем здійсненню банківського кредитування практично для всіх банків країни.

Основною метою дослідження є оцінка стану та визначення деяких напрямів покращення ситуації щодо банківського кредитування в сучасних умовах.

На протязі 2004–2007 років та першій половині 2008 року в Україні відбувався кредитний бум, що підтверджується наступними показниками (рис. 1).

За вказаний період емпірична крива зростання кредитно-інвестиційного портфеля (КІП) на 96–98 % залежала від обсягів збільшення кредитів, що були надані фізичним і юридичним особам. Суттєве зростання кредитів почалося з другої половини 2006 року і продовжувалося до серпня 2008 року. У 2005 р. у порівнянні з 2004 р. обсяги кредитів, що надані населенню та суб'єктам підприємництва збільшилися в 1,70 разу, у 2006 р. — у 3,00 рази, у 2007 р. — у 5,32 разу, у 2008 р. — у 9,31 разу.

Таким чином, кредитно-інвестиційний портфель практично за весь період, що досліджується, формувався за рахунок кредитів, наданих фізичним і юридичним особам. Так, у 2004 році частка кредитів у КІП складала 82,13 %, у 2005 році — 82,15 %, у 2006 році — 85,77 %, у 2007 році — 83,37 %, у 2008 році — 88,68 %.

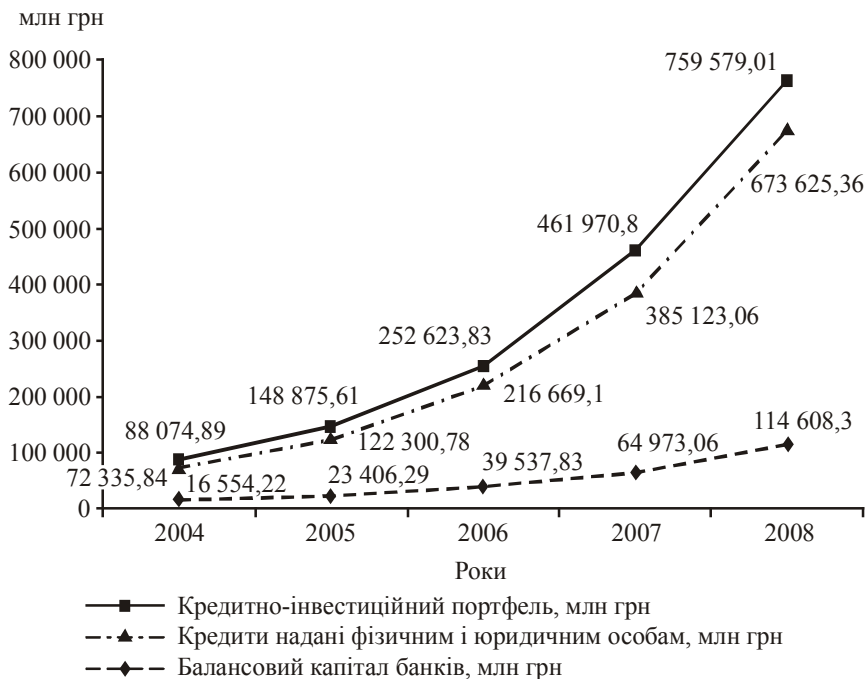


Рис. 1. Динаміка кредитно-інвестиційного портфеля, кредитів, наданих фізичним і юридичним особам та сума балансового капіталу банків (складено за даними [5])

Отже, кредитування фізичних і юридичних осіб постійно зросло, це позитивно впливало на показники розвитку економіки України. Так, починаючи з 2006 року, зростає ВВП країни за рахунок збільшення обсягів промислового виробництва, будівництва та інших видів економічної діяльності. У 2006 р. ВВП країни становив 544 153 млрд грн, у т. ч. на душу населення 11 630 грн. У 2007 р. 720 731 млрд грн, у т. ч. на душу населення 15 496 грн. У 2008 р. темп зростання ВВП уповільнився, але його обсяг досяг 950 503 млрд грн і склав на душу населення 20 548 грн. За 2004–2008 рр. суттєво підвищився добробут населення країни через зростання можливостей завдяки кредитам придбати побутову техніку, дорогі меблі, автомобілі, а частка населення за допомогою іпотечних кредитів змогла покращити свої житлові умови, придбавши нові квартири чи власні будинки.

Проте зростання кредитів та кредитно-інвестиційного портфеля не співпадало із зростанням обсягів балансового капіталу банків. Так, у 2005 році у порівнянні з 2004 роком балансовий капітал зріс в 1,41 разу. У 2006 році цей показник зріс у 2,39 разу, у 2007 році — в 3,92 разу, у 2008 році — 6,92 разу. Тобто балансовий капітал банків зростав повільніше, ніж обсяги кредитування. Це обумовило у другій половині 2008 року значну нестабільність як окремих банків, так і всієї банківської системи. У зв'язку з поширенням паніки серед різних кіл населення та юридичних осіб, а також погіршенням фінансово-господарського стану провідних українських підприємств, що забезпечували країну в останні роки валютними та бюджетними надходженнями, склалась негативна ситуація у діяльності вітчизняних банків. Особливо це почалось відчуватися з жовтня—листопада 2008 року та набуло значного поширення з грудня 2008 року та продовжується до теперішнього часу.

Значна частина банків країни опинилася в скрутному становищі. У зв'язку з недостатністю балансового капіталу та значного відтоку депозитів фізичних і юридичних осіб низка банків країни («Арма», «Дністер», «БІГ-ЕНЕГРІЯ», «Банк регіонального розвитку», «Західкомбанк», «Київ», «Надра», «Національний кредит», «Одеса», «Родовід Банк», «Трансбанк», «Укрпромбанк») опинилися у найгіршому фінансовому стані, практично не мають можливості виконувати свої зобов'язання. До цих банків введена тимчасова адміністрація НБУ з метою здійснити відповідні заходи для покращення фінансової ситуації, підвищити їх рівень ліквідності та платоспроможності. А у банку «Причорномор'я» за постановою НБУ від 20.05.2009 р. почата процедура банкрутства. Крім того, ще більше десятка банків країни подало заявки до уряду та НБУ з проханням здійснити за рахунок бюджетних коштів рекапіталізацію з метою підтримати ці банки в умовах погіршення їх фінансового стану, суттєвого зменшення реальної ліквідності та платоспроможності.

Таким чином, проблема усіх банків країни полягає в тому, що вони на протязі останніх п'яти років, збільшуючи обсяги кредитів з метою одержання надвисоких прибутків, не здійснили необхідних заходів до підвищення рівня своєї капіталізації. Фактично рівень капіталізації вітчизняних банків, який був у 2004–2008 році, не давав їм право на таке велике зростання обсягів кредитів, що були надані фізичним і юридичним особам, незважаючи на майбутні ризики.

Якщо б рівень капіталізації вітчизняних банків був більшим, то в банківській системі країни не було таких значних проблем. Вплив світової фінансово-економічної кризи можливо було мінімізувати. Особливо, якщо уникнути значного зростання зовнішніх запозичень, що також негативно вплинуло на стан банківської системи України. Зростання зовнішніх запозичень вітчизняних банків почалося одразу як у країні став розгортатися кредитний бум. Українські банки з метою суттєвого збільшення ресурсної бази для кредитування починаючи з 2005 року все активніше залучали кошти іноземних фінансово-кредитних установ. Обсяги зростання зовнішніх позик суттєво перевищували обсяги зростання балансового капіталу банків (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка зовнішнього боргу банків, кредитів, наданих фізичним і юридичним особам та балансового капіталу (складено за даними [6])

Складається враження, що вітчизняні банки і далі б збільшували свої зовнішні зобов'язання, якщо б закордонні фінансові кола надавали такі позики. Проте у другій половині 2007 року іноземні фінансово-кредитні установи, у зв'язку з загальним погіршенням фінансового стану та загрозою фінансової кризи, що на-

бувала значного розмаху в найрозвинутіших країнах світу, суттєво зменшили, а потім і зовсім припинили кредитування вітчизняних банків. Це стало першим дзвінком майбутньої фінансово-економічної кризи в Україні, але його практично усі банківські менеджери своєчасно не помітили, або, що гірше, не захотіли помітити та продовжували збільшувати обсяги кредитування української економіки, стимулюючи попит населення та діяльність, перш за все, підприємств торгівлі та інших суб'єктів підприємництва, що надають послуги. У меншому розмірі кредитувалися підприємства, що здійснювали діяльність з виробництва продукції власного виготовлення та будівельні компанії, що здійснювали будівництво житлових комплексів у великих містах.

У зв'язку з розвитком фінансової кризи практично всі банки країни або припинили, або суттєво скоротили свої програми кредитування. Це було обумовлено наступними подіями:

1. З початком фінансової кризи у банків значно скоротилася ресурсна база через відтік депозитів фізичних і юридичних осіб.

2. У зв'язку з фінансовою кризою багато підприємств країни або суттєво скоротили обсяги своєї діяльності, або зовсім її припинили, що негативно вплинуло на формування фінансових ресурсів як підприємств, так і вільних коштів фізичних осіб, що працювали на цих підприємствах. Зменшення обсягів фінансово-господарської діяльності було відмічено практично в усіх видах економічної діяльності, що скоротило вільні грошові кошти в економіці.

3. Фінансова криза дуже негативно вплинула на фізичні і юридичні особи, що мали кредити, особливо в іноземній валюті. У більшості населення та юридичних осіб не вистачило коштів для своєчасної сплати за кредит та процентів за нього. Це також негативно вплинуло на можливість банків кредитувати економіку.

4. З поширенням фінансової кризи і погіршенням фінансового стану більшості позичальників, у банків виникла дилема, кому надавати комерційні кредити? Якщо в останні кілька років банки переважно надавали кредити населенню, то за сучасних умов кредитоспроможність як фізичних, так і юридичних осіб значно знизилась, а в деяких випадках досягла рівня нуля. Наявність незначної кількості кредитоспроможних клієнтів не може забезпечити відповідного рівня кредитування в Україні.

5. Фінансова криза та значне зменшення ресурсної бази для кредитування змушує банки підіймати процентні ставки за депо-

зити з метою залучити хоч деякі кошти для банківської діяльності, зокрема кредитування. Зростання ставок за депозитами, суттєво впливає на збільшення процентних ставок за кредитами, що додатково негативно впливає на кредитоспроможність клієнтів, їх зацікавленість отримувати кредити за кредитними ставками.

Таким чином, за останні 9 місяців підходи до банківського кредитування в країні суттєво змінилися. Ці зміни обумовлені наступним:

1) якщо раніше вітчизняні банки були націлені одержати за рахунок кредитів як можливо більше прибутку, то в сучасних умовах банки намагаються лише повернути видані кредити та одержати за них відсотки;

2) фінансово-економічна криза відштовхнула більшість населення від банків, а тому повернення довіри населення складає одне з найважливіших завдань банків, що позитивно вплине на майбутнє кредитування фізичних та юридичних осіб;

3) за рахунок повернення довіри та значного збільшення процентних ставок за депозитами банки намагаються забезпечити формування відповідної суми банківських ресурсів, що може позитивно вплинути на зростання обсягів банківського кредитування навіть в сучасних умовах;

4) у період фінансової кризи банки почали формувати такі програми кредитування, в яких зацікавлені кредитоспроможні фізичні й юридичні особи;

5) необхідністю ефективно вирішити питання взаємодії з існуючими позичальниками, які в умовах кризи втратили можливість виконувати свої зобов'язання перед банками, а також з тими позичальниками, що мають можливості виконувати зобов'язання, але не мають бажання і використовують фінансову кризу, як можливість обдурити банк і не повертати запозичені кошти.

Для покращення ситуації з банківським кредитуванням необхідно вирішити три блока питань.

Перший блок, стосується уряду України та НБУ, які повинні здійснити заходи щодо підвищення рівня капіталізації вітчизняних банків, скоротити чисельність малих та фінансово неспроможних банківських установ, заборони надання кредитів в іноземній валюті тим економічним суб'єктам, які не мають відповідних доходів у цій валюті.

Другий блок пов'язаний з виходом вітчизняної економіки з фінансово-економічної кризи. Це передбачає збільшення обсягів

виробництва продукції на вітчизняних підприємствах не на експорт, а для внутрішнього споживання, що обумовить нові можливості банків щодо кредитування вітчизняних товаровиробників та споживачів українських товарів.

Третій блок питань залежить від діяльності самих банків, підвищення їх ефективності, більш чіткого виконання законодавства щодо хеджування різних видів ризику, поліпшення рівня керування банківським кредитуванням.

Кожен з названих трьох блоків питань для своєї реалізації потребує відповідного часу, вдосконалення банківського та господарського законодавства, підвищення вимог і відповідальності банківського керівництва перед законом за допущені промахи та втрати коштів своїх кредиторів, зокрема населення.

Таким чином, здійснене дослідження дає підстави стверджувати:

1. За останні п'ять років обсяги банківських кредитів збільшилися понад 9 разів. Проте в умовах фінансової кризи можливості банків здійснювати кредитування суттєво скоротилися через невеликі обсяги балансового капіталу, зменшення ресурсної бази у зв'язку з великим відтоком депозитів з банківської системи та значними зовнішніми запозиченнями банківських установ.

2. Покращення ситуації з банківським кредитуванням можливо якщо держава, НБУ, банки, підприємства реального сектору і домогосподарства будуть більш чітко взаємодіяти і забезпечать умови для скорішого виходу економіки з кризового стану.

3. Подальше дослідження банківського кредитування дуже важливе у зв'язку з невизначеністю ситуації зі станом банківської системи та впливом фінансової кризи, яка ще не закінчилася як в Україні, так і в світовій економіці.

Література

1. Васюренко О. В. Банківські операції: Навч. посіб. / О. В. Васюренко; 4-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2004. — 324 с.
2. Криклій А. С. Сучасний стан та особливості діяльності вітчизняних банків в інвестиційній сфері / А. С. Криклій, В. А. Криклій // Економіка та держава. — 2008. — № 6. — С. 6–9.
3. Гроші та кредит: Підручн. / М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазебко; за ред. М. І. Савлука; 4-те вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2006. — 744 с.

4. Примостка Л. О. Кредитний ризик банку: проблеми оцінювання та управління / Л. О. Примостка // Фінанси України. — 2004. — № 8. — С. 118–125.

5. Національний банк України. Сайт у мережі Інтернет. — www.bank.gov.ua

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 336.3

М. А. Гапонюк

канд. екон. наук., проф.
зав. кафедри фінансових ринків,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ІНСТРУМЕНТИ МУНІЦИПАЛЬНИХ ТА ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ У СИСТЕМІ ФАКТОРІВ ВІДНОВЛЕННЯ ДОВІРИ ДО ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

В статье рассматриваются проблемы использования потенциала рынка государственных и муниципальных бумаг для повышения доверия граждан Украины к институтам финансово рынка. Обоснованы рекомендации направленные на повышение инвестиционного спроса населения на финансовом рынке в целом, и рынке банковских депозитов — в частности.

The article is about the problems of using the potential of both government and municipal security markets for the purpose of increasing the confidence of Ukrainian citizens in institutions of financial markets. Recommendations with respect to the support of investment demand of individual investors in the financial market as a whole and particularly in the market of bank deposits were given in the article.

Ключові слова: фінансовий ринок, муніципальні облігації, державні цінні папери, індивідуальні інвестори.

Світова фінансова криза поставила під сумнів ефективність сучасної моделі фінансових ринків. Як центральні уряди, так і суб'єкти мікрорівня опинилися в умовах гострого дефіциту фінансових ресурсів. Невпинне нарощування кредитування економіки, що спостерігалось у 2005–2008 рр., відсутність дієвих механізмів хеджування ризиків для індивідуальних позичальників та інвесторів, відверто необґрунтована цінова політика банківських інституцій різко підірвали довіру населення України до банківського сектору та механізмів фінансового ринку.

Фактично, в Україні сформовано два абсолютно протилежних табори індивідуальних учасників фінансового ринку. Перший, у якому сконцентровані вкладники банків, будь-якими засобами намагається повернути кошти за депозитними договорами, другий, у якому представники позичальників, робить спроби пом'якшити вплив кредитних угод на власну економічну діяльність. Зрозуміло, що в таких умовах виникає необхідність перегляду існуючих стратегій розвитку фінансового ринку та банківського сектору, обґрунтування принципово нових підходів до залучення заощаджень населення через фінансові інструменти. Саме ця проблематика визначає актуальність представленої статті.

Слід зазначити, що питання функціонування фінансового ринку України в розрізі окремих сегментів завжди перебували в центрі наукових досліджень вітчизняних учених. Зокрема, привертають увагу роботи А. Гальчинського, О. Мозгового, А. Федоренка, В. Федосова, А. Мороза, М. Алексєєнка, О. Підхомного, В. Корнеєва. Про те, всі вони були надруковані в докризовий період та не відображали тенденцій, притаманних світовій фінансовій архітектурі на сучасному етапі. Оскільки різке падіння довіри до інститутів фінансового ринку серед населення України впливає на характер та ефективність використовуваних механізмів та інструментів, вказані наукові доробки потребують актуалізації, насамперед, у частині використання емісійного потенціалу держави та місцевих органів влади.

Зазначимо, що економічний розвиток як України, так і світової громади, в період 2005 — початок 2008 рр. визначався окремими тенденціями, які давали підстави для не зовсім втішних прогнозів. По-перше, відбувалася кредитна експансія, що виражалася в галопуючому нарощуванні ролі кредитних ресурсів у національних економіках. При цьому, це стосувалося як ринків облігацій, так і ринків несек'юритизованих боргових інструментів. Так, за даними Банку міжнародних розрахунків станом на березень 2008 року обсяг внутрішніх ринків корпоративних облігацій склав 60 406 млрд дол., при цьому в розрізі емітентів він характеризувався наступною структурою (рис. 1).

Як видно з рис. 1, домінуюче положення на внутрішніх ринках облігацій займали центральні уряди та фінансові інститути, тоді як корпоративні емітенти перебували на третій позиції за рангом.

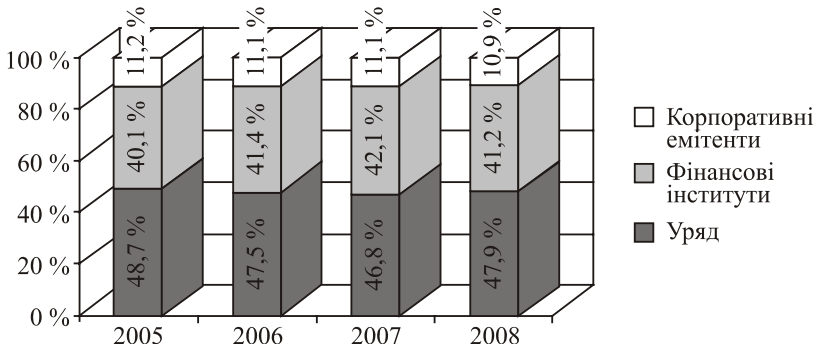


Рис. 1. Структура внутрішніх випусків облігацій (світова економіка)

Джерело: складено за [1]

Примітка: дані за 2008 рік за березень.

По-друге, ситуація на ринку боргових капіталів виглядала абсолютно інакше, при цьому можна говорити про певні деформації (табл. 1).

Таблиця 1

РИНКИ БОРГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УКРАЇНІ, млрд грн

№ з/п	Сегмент	2005	2006	2007	2008
1	Облігації внутрішньої державної позики	7,2	1,6	3,62	9,77
2	Облігації місцевої позики	0,35	0,08	0,15	0,94
3	Корпоративні облігації	12,75	22,07	44,48	28,45
4	Обсяг виданих кредитів членам кредитних спілок	1,14	2,59	4,51	5,57
5	Вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України	143,4	245,2	426,9	734,0

Джерело: складено за [2–4].

Отже, аналіз даних табл. 1 дає підстави стверджувати, що тенденції ринку боргового капіталу в Україні за багатьма ознаками були подібними до так званих «мільних бульбашок», які час від

часу характерні фондовим ринкам. Зокрема, в структурі боргового ринку домінують запозичення приватного сектору, а не держави. Так ринок корпоративних облігацій перевищує ринок ОВДП у 3 рази, а вимоги банків за кредитами в економіку України перевищують запозичення держави через випуск облігацій на внутрішньому ринку — у 82 рази. Абсолютно пасивною виглядає емісійна стратегія місцевих органів влади в Україні.

Як вже зазначалося, найбільш загрозливою ситуація склалася щодо домашніх господарств, при чому це стосувалося як їх інвестиційного потенціалу, так і позицій на ринку кредитування. В площині формування довіри населення до фінансових інститутів найбільшим деформаціям піддалися вкладники комерційних банків (рис. 2).

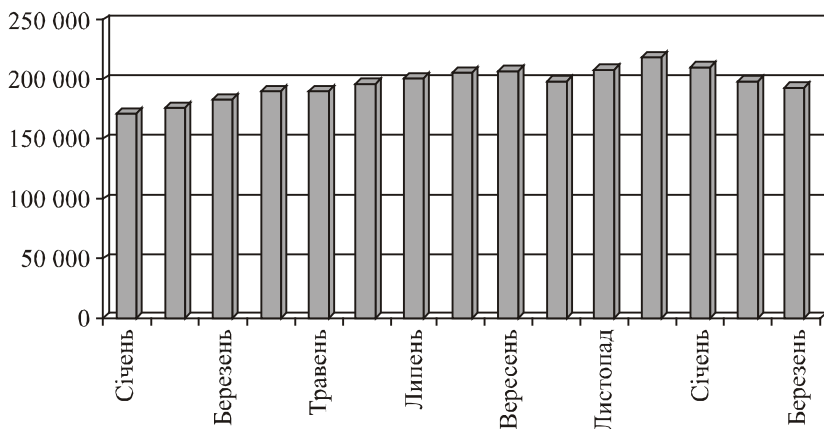


Рис. 2. Депозити домашніх господарств у 2008–2009 рр., млн грн

Джерело: складено автором за [2].

З рис. 2 явно проглядається динаміка до зниження обсягів депозитів домашніх господарств протягом листопада 2008 року — березня 2009 року. Окрім того, необхідно зважати на той факт, що збільшення вартісних показників депозитів у листопаді–грудні 2008 року пояснюється тільки різким зниженням курсу національної валюти до долара США та євро та відповідною переоцінкою депозитів у іноземних валютах, частка яких коливається в межах 47–50 %. Зокрема, станом на початок 2009 року структура депозитів домогосподарств мала наступний вигляд (рис. 3).

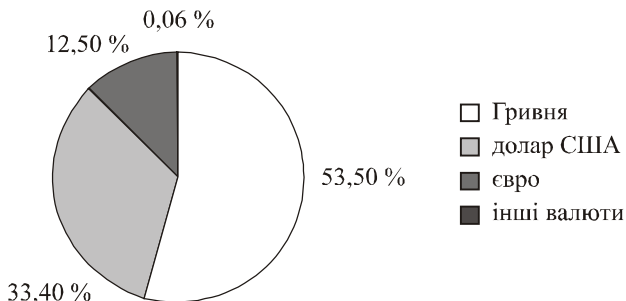


Рис. 3. Структура депозитів домогосподарств у розрізі валют
Джерело: складено за даними [2].

У загальному можна говорити про наступні причини цих негативних явищ в Україні:

- масові проблеми з ресурсною базою, що виникли у вітчизняних банківських інститутів з першими проявами фінансової кризи. Станом на кінець квітня 2009 року за даними Національного банку України тимчасова адміністрація була введена в наступних банках: ТОВ «Укрпромбанк», АКБ «Національний кредит», ВАТ «КБ «Причорномор'я», АКБ «Київ», ВАТ «КБ «Надра», ТОВ «Західінкомбанк», АКБ «Одеса-банк», АКБ «Трансбанк», ВАТ «БІГ Енергія», ВАТ «РОДОВІД БАНК», АБ «Банк регіонального розвитку», ВАТ КБ «Арма», ВАТ «Селянський комерційний банк «Дністер» [5];

- економічна криза призвела до зниження доходів населення України, збільшення безробіття. Так, за даними Державного комітету статистики України станом на кінець 2008 року рівень безробіття серед населення економічно активного віку склав 6,4 %, збільшившись за півріччя на 0,2 % [6].

Не сприяє позитивному відношенню індивідуальних інвесторів і відверто непродумана політика комерційних банків у відношенні до власних позичальників. Зокрема, саме банківські інститути безмежно популяризуючи іпотечне та споживче кредитування серед населення України, сприяли порушенню нормальних співвідношень між доходами та кредитними платежами, що в умовах недостатньої економічної грамотності населення призвело до накопичення сумнівних боргів у домогосподарств (рис. 4).

Окрім того, деформованою залишається і структура кредитів, що знаходить своє відображення в наступному:

- висока частка кредитів в іноземній валюті. Станом на 1 квітня 2009 року частка таких зобов'язань складає 72,2 % від їх загальної кількості. Структура зобов'язань населення України теж опосередковано відображає рівень довіри населення України до національної економіки взагалі та гривні — зокрема. Слід зазначити, що грошово-кредитна політика влади в період 2005–2008 рр. не сприяла популяризації гривні, а стабільність національної валюти створювала в населення ілюзію безмежних можливостей щодо виконання своїх зобов'язань за кредитами;

- висока привабливість та доходність кредитування спонукали розвиток жорсткої конкурентної боротьби серед банківських інституцій, при цьому її методи були спрямовані не тільки на максимальне спрощення процедур кредитування, але і на мінімізацію обмежень щодо позичальників. У результаті виникли банківські кредитні продукти, які були доступні навіть для населення з наднизьким рівнем доходів та не відповідали їх можливостям.

Яскраво характеризує вказані диспропорції структура споживчого кредитування в розрізі валют (рис. 4).

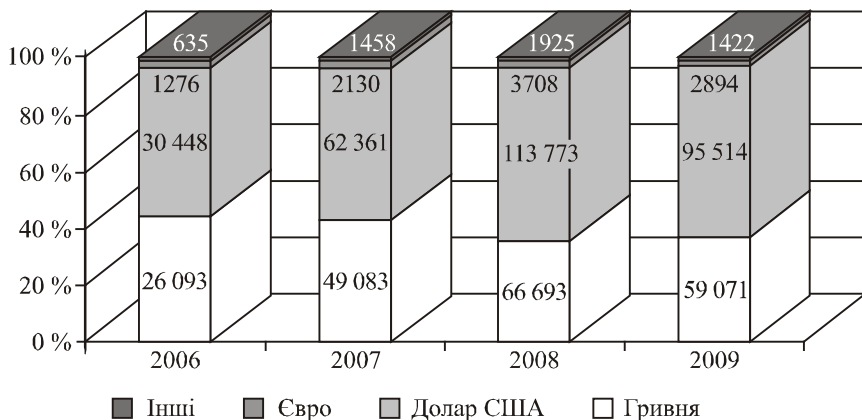


Рис. 4. Структура споживчого кредитування в розрізі валют

Джерело: складено за [2].

Як видно з рис. 4, у період 2006–2008 рр. відбувалося нарощування споживчого кредитування за усіма валютами, при чому, обсяг гривневих кредитів зріс у 2,55 разу, номінованих у доларах США — у 3,73 разу, в євро — у 2,9 разу. Тенденція до зниження обсягів кредитування на початку 2009 року пояснюється, по-перше, жорсткою політикою банків, по-друге, збільшенням кількості достроково погашених кредитів.

У загальному, станом на кінець першого кварталу 2009 року в українському суспільстві склалася ситуація відвертої недовіри до усіх без винятку інститутів фінансового ринку. Високий рівень такої недовіри корелював зі значним дефіцитом ресурсів у всіх без винятку економічних суб'єктів. На нашу думку, в таких умовах, відновлення ефективності механізмів фінансового ринку у трансформації особистих заощаджень можливе тільки у випадку використання потенціалу ринків державних та муніципальних запозичень. Схематично, їх використання в даному процесі виглядає наступним чином (рис. 5).



Рис. 5. Функціональна схема розвитку ринків державних та муніципальних запозичень

Джерело: систематизовано автором.

Виходячи із рис. 5, можна обґрунтувати необхідність наступних заходів, спрямованих на відновлення довіри населення до інститутів та інструментів фінансового ринку через розвиток ринків муніципальних та державних запозичень:

1. На початковому етапі розвитку повинні домінувати інтереси фінансового ринку, а не фіскальні мотиви. Тобто, першочерговим завданням є створення фінансових інструментів, які б забезпечували безумовне виконання емітентом своїх зобов'язань у період фінансової кризи. Тільки такі параметри дадуть можливість розглядати відповідні фінансові інструменти як без ризиків.

2. Основними параметрами фінансових інструментів повинні бути: по-перше, низькі номінали, щоб забезпечити акумуляцію дрібних заощаджень; максимальна ліквідність для підтримання довіри до таких цінних паперів та зниження їх доходності; по-друге, короткі терміни обігу, оскільки тільки так можливо залучити в існуючих умовах ресурси.

3. В питанні первинного розміщення таких фінансових інструментів необхідно виходити з доцільності використання потенціалу державних банків, через філії та відділення яких буде відбуватися розповсюдження.

Реалізація вказаних заходів дасть можливість змінити психологію населення України, забезпечить розвиток як депозитного ринку, так і інших сегментів, орієнтованих на акумуляцію приватних заощаджень. Окрім того, в перспективі держава отримає явні конкурентні переваги над іншими позичальниками.

Література

1. Bank of International Settlements Quarterly Review. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/quarterly.htm>.
2. Бюлетень Національного банку України (електронне видання) — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Statist/electronic_bulletin/2009/el_bul_042009.pdf
3. Аналіз діяльності емітентів цінних паперів. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=303>
4. Підсумки діяльності кредитних установ за 2008 рік. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/pidsumkyKS.pdf>.

5. Інформація щодо стану здійснення тимчасової адміністрації у банках України станом на 27.04.2009.

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

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 336

А. А. Гончаренко

аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
Бізнес-аналітик ЗАТ «Делойт енд Туш ЮСК»

КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА БАНКУ: СУТНІСТЬ, ВИДИ, ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ

В статье исследованы вопросы проведения комплексной диагностики компании/банка, раскрыта его сущность, рассмотрены виды и основные этапы данной процедуры. Отмечена исключительная важность комплексной диагностики во время операций по слиянию и поглощению.

The article is devoted to the analysis of carrying out a company's/bank's due diligence, disclosed its substance, main forms and phases of this procedure are viewed. Specified, that due diligence has the key importance in M&A transactions.

Ключові слова: комплексна діагностика компанії/банка (*due diligence*), операції злиття та поглинання (*M&A-транзакції*), фінансовий аналіз діяльності, правова та податкова діагностики, Звіт.

Восени 2009 р. очікується різке пожвавлення на українському ринку M&A-угод. За прогнозами експертів [1] на цей період обсяг «проблемних активів» у всіх галузях української економіки досягне своєї критичної маси і більшість власників цих активів почнуть їх позбаватися. Протягом року очікується виставлення на продаж чималої кількості лотів у галузях, найбільш постраждалих від економічної кризи: банківської, страхової, будівельної та інших. Більшість експертів прогнозують, що кількість злиттів і поглинань цього року перевищить торішню, хоча в грошовому вираженні сукупний обсяг угод в 2009 р. скоротиться на 40 % у порівнянні з 2008 р. (коли було зливо і поглинено підприємств більш ніж на 9 млрд дол. США).

Процедура придбання корпоративних прав зазвичай включає наступні ключові етапи [3].

1. *Проведення комплексної діагностики компанії/банка (due diligence).* Після результативного пошуку компанії-цілі потенційний покупець (іноземний інвестор), як правило, проводить комплексну діагностику об'єкта з метою виявлення можливих ризиків та справедливого визначення вартості об'єкта.

2. *Проведення переговорів із власниками компанії.* Якщо за результатами проведення due diligence покупець вирішив придбати відповідну компанію, то сторони домовляються про проведення переговорів.

3. *Укладання договору купівлі-продажу.* Договір купівлі-продажу є основним документом здійснення трансакції. Кількість допоміжних угод, що укладаються на виконання договору купівлі-продажу, залежить від характеру та складності самої трансакції.

4. *Отримання необхідних дозволів.* До етапу отримання дозволів перш за все необхідно віднести процедуру отримання дозволу на концентрацію та/або узгоджені дії в органах АМК України. Отримання інших передбачених законодавством дозволів обумовлюється сферою діяльності компанії-цілі.

5. *Завершення трансакції.* Виконання сторонами угоди умов, необхідних для завершення трансакції та передбачених угодою, і проведення розрахунків.

Як бачимо, одним з ключових етапів проведення М&А-трансакцій є due diligence. Due diligence — це процедура збору повної, об'єктивної та достовірної інформації про положення компанії на ринку, її фінансовий стан, контрагентів та партнерів. Отримана в результаті такого аналізу інформація надається інвестору або компанії, яка може стати покупцем бізнесу, для того щоб упевнитись, наскільки дана угода вигідна.

В Україні приділяється недостатня увага процедурі due diligence при проведенні операцій М&А, і, в тому числі, банків. Дослідженню даного питання присвячено ряд наукових праць зарубіжних учених, таких як Г. Бінг, Х. Хейнс, А. Рід Лайоукс, М. Ельсон, Дж. Камп, проте вітчизняні дослідження обмежуються рядом статей з окремих питань (Т. Хаджевська, С. Горцунян, О. Андрущенко, А. Смірнова та ін.) або загальною інформацією, яку можна знайти на сайтах аудиторських та юридичних компаній. Дана проблема постала особливо актуально останнім часом, оскільки кількість операцій на ринку М&А помітно збільшилась,

зокрема, серед банків, які на сьогоднішній день націлені на збереження або збільшення бізнесу, уникнення або вирішення проблем з ліквідністю. Таким чином, метою даної статті є визначення сутності та особливостей комплексної діагностики (due diligence), у тому числі діагностики банку.

Для того, щоб інвестору або компанії, яка може стати покупцем бізнесу, переконатися в тому, чи буде їм вигідна дана операція, необхідно зібрати абсолютно повні, достовірні і об'єктивні дані. З метою збору всієї інформації проводиться особлива процедура, яка англійською мовою звучить як due diligence. Існує велика кількість перекладів даного терміну на українську мову, це словосполучення перекладають як «належна експертиза» [4], «ретельне спостереження», «перевірка належної сумлінності» або «всебічне дослідження достовірності інформації, що надається». Всі ці трактування не відображають повною мірою того змісту, який закладений у лаконічному англійському виразі, проте, найбільш вдалим перекладом due diligence українською мовою, на мою думку, є наступний: «комплексне всебічне дослідження діяльності компанії/банку, її фінансового становища та положення на ринку». Даний аналіз ґрунтується на внутрішній інформації, нотаріальних актах, даних, які надаються конкурентами/партнерами, та проводиться з метою:

- перевірити достовірність фінансової та іншої внутрішньої інформації;
- знайти підтвердження припущенням, закладеним у бізнес-плані;
- оцінити можливість реалізації короткострокової і довгострокової стратегії;
- переконатися в правильності оформлення всіх документів на предмет їх відповідності законодавству і внутрішнім правилам;
- упевнитися в правильності і своєчасності подачі податкової і статистичної звітності;
- оцінити конкурентні позиції на ринку;
- переконатися в тому, що керівництво є достатньо компетентним для реалізації намічених планів.

Due diligence є комплексним аналізом усієї сукупності відносин усередині компанії/банку, тому це дослідження можна розділити на кілька частин, які сильно відрізняються одна від одної як по цілях, так і по методах проведення, проте всі ці елементи украй необхідні для цілісності та всебічного дослідження діяльності і фінансового стану компанії/банку.

Види due diligence:

- фінансовий аналіз (Financial due diligence) — концентрує увагу на здатності приносити дохід. Інколи він проводиться одночасно з аудитом. У процесі фінансового аналізу вивчаються активи, доходи, фінансові коефіцієнти і система фінансового планування та контролю;

- податковий аналіз (Tax due diligence) проводиться з метою оцінки податкового навантаження, а також для виявлення можливості оптимізації податкового тягаря;

- аналіз правових аспектів комерційної діяльності (Legal due diligence) направлений на перевірку діяльності відповідно до нормативних актів у сфері цивільного, трудового права, а також інших законів. У процесі Legal due diligence вивчаються статут, договори з клієнтами, контрагентами і персоналом. Крім того, складаються і редагуються нові типові договори;

- аналіз інформаційного забезпечення (IT due diligence);

- останнім часом для компаній також проводиться аналіз впливу на довкілля (Environmental due diligence), у рамках якого визначаються і оцінюються ризики, пов'язані із забрудненням довкілля і з природоохоронними діями уряду;

- всі вищезазначені етапи всебічного дослідження базуються, перш за все, на діяльності і показниках за минулі періоди часу. Вони не розглядають конкуренцію на ринку, не дають прогнозів і не передбачають стратегічного планування. Ці важливі елементи і складають предмет вивчення найбільш складної частини due diligence — аналізу положення на ринку (Market due diligence). Основними цілями аналізу положення на ринку є:

- визначення положення в конкурентному середовищі;

- аналіз потенціалу і перспектив розвитку ринку;

- оцінка можливостей розвитку відповідно до динаміки ринку.

Аналіз положення на ринку ділиться на два напрями: внутрішній аналіз і аналіз конкурентного середовища. Звіт про внутрішній аналіз містить абсолютно повну інформацію про стан бізнесу, плани розвитку і забезпеченість ресурсами, а також про відношення співробітників і керівництва до поточного стану бізнесу і його перспектив. Під час аналізу конкурентного середовища (External company analysis) досліджується ринок, на якому проводить свою діяльність даний бізнес, збираються дані про кількість і потенціал конкурентів, про стандарти на даному ринку. На цьому етапі дослідження будуються прогнози розвитку ринку і кон-

курентції, аналізуються потенційні можливості і наявність необхідних для подальшого розвитку ресурсів як у компанії/банку, так і в конкурентів.

Вищезазначені процедури з комплексної діагностики зазвичай замовляються в компаній, які спеціалізуються на передпродажній підготовці, — це, наприклад, компанії «великої четвірки» або вітчизняні аудиторські та юридичні компанії.

Комплексна діагностика часто виявляється достатньо складним процесом для тих клієнтів, які замовляють її вперше. Можна виділити такі основні етапи, необхідні для проведення діагностики, які, в свою чергу, складаються з відповідних підетапів (рис. 1).

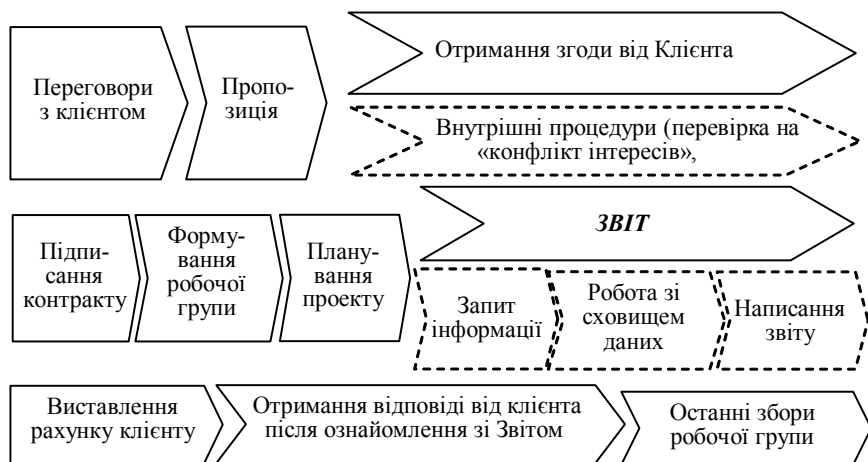


Рис. 1. Основні етапи проведення комплексної діагностики

- *Підготовчий етап.* Проводяться переговори з клієнтом, які включають у себе надсилання Пропозиції клієнту та отримання згоди на проведення комплексної діагностики;

- *Етап безпосереднього проведення діагностики.* Після підписання контракту, формування робочої групи і затвердження графіку тривалості проекту, направляється комплексний перелік питань для отримання необхідної інформації. Даний етап додатково супроводжується телефонними переговорами та безпосередніми зустрічами з керівництвом;

• *Результати оцінки.* Результати оцінки надаються в повному звіті про проведення діагностики. По завершенню попереднього аналізу клієнту направляється чорновий звіт з отриманими даними і основними розрахунками, чітко відображеними в графіках і таблицях. Ознайомлення клієнта з чорновим звітом по діагностиці є важливим елементом даного процесу. Після отримання відповіді від клієнта, завершуються розрахунки, проводиться остаточний аналіз і готується звіт, що повністю відображає всі отримані в результаті аналізу дані.

Перелік робіт з проведення комплексної діагностики не є нормативно встановленим, оскільки у кожному конкретному випадку необхідно доповнювати цей перелік, залежно від специфіки бізнесу. Структура Звіту в цілому відповідає завданню мінімізації ризиків по всіх складових діяльності бізнесу, а ступінь деталізації розділів Звіту також залежить від специфіки бізнесу. Типову структуру Звіту наведено на рис. 2.



Рис. 2. Загальна структура Звіту з комплексної діагностики

У Передмові обґрунтовуються цілі і завдання комплексної діагностики, наявні обмеження щодо дослідження. Обмеження можуть накладатись специфікою, визначеною Замовником, і певною мірою звужувати можливості Консультанта, тому ці обмеження обов'язково відбиваються у Передмові до Звіту з комплексної діагностики (due diligence).

Наприклад, більш деталізована структура Звіту з комплексної фінансової діагностики банку виглядає наступним чином:

- Словник (використані скорочення);
- Ключові висновки;
- Огляд бізнесу;
- Фінансові результати (аналіз звіту про доходи та витрати, чистий процентний дохід, комісійний дохід, інші доходи, операційні та загальні адміністративні витрати);
- Фінансовий стан (аналіз балансу, міжбанківських операцій, кредитного портфелю, портфелю цінних паперів, основних засобів та нематеріальних активів, ресурсної бази, сформованих резервів, інших зобов'язань, позабалансові активи та зобов'язання);
- Трансформація у відповідності до МСФЗ (або нормалізаційні корегування);
- Облікова політика, управління ризиками та регуляторне середовище;
- Податкові, правові, інформаційні ризики (якщо входять до діагностики) або інші види аналізів;
- Додатки.

Таким чином, є очевидним, що проведений комплексний аналіз фінансового стану компанії/банку дає можливість скласти Звіт, у якому інвестор знайде абсолютно всю інформацію, що його цікавить, про бізнес, у який він збирається вкласти свої кошти. Об'єктивність і достовірність, інформації, що надається йому в Звіті, дозволяє прийняти незалежне і найбільш ефективне рішення.

Література

1. Горцунян С. Предварительные условия сделок купли-продажи акций: проблемные вопросы и юридическая оценка // Слияния и поглощения. — № 3 (13). — 2004. — С. 76–78.
2. Андрущенко О. Сам собі дилижер // Фінанси. — <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2009/03/22>;
3. Хандажєвська Т. Деякі аспекти М&А в Україні — <http://www.legalweekly.com.ua/article>

4. Консалтинг ЛТД. Сайт у мережі Інтернет. — <http://www.consulting.ua>

5. G. Bing. Due Diligence Techniques And Analysis: Critical Questions For Business Decisions. QUORUM BOOKS Westport, Connecticut, London, 1996, 262 p.

6. A.R. Lajoux and C.M. Elson. The Art of M&A Due Diligence: Navigating Critical Steps & Uncovering Crucial Data. McGraw-Hill, 2000, 476 p.

7. M. Henry Heines. Patents for Business: The Manager's Guide to Scope, Strategy, and Due Diligence. Praeger Publishers, 2007, 216 p.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 336.76

Л. П. Гладченко

канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів,

В. М. Радзівєвська

канд. екон. наук, доцент кафедри фінансових ринків,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОЧІКУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ ЯК ФАКТОР ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ

Рассматривая вопрос мирового финансового кризиса и негативных явлений в экономике Украины, которые имеют место сегодня, большинство проблем в сфере финансового рынка связывают с уже привычными терминами прозрачности рынка, его эффективности, эффективного финансового менеджмента и так далее. Но не менее важным является вопрос относительно адаптивных и рациональных ожиданий, настроений инвесторов, которые остаются открытыми для дальнейших исследований.

Considering the question of the world financial crisis and negative tendencies in the Ukrainian economy, that we are having nowadays, the most financial market problems are usually connected with such known categories as market transparency, financial market efficiency, efficient financial management etc. At the same time the problem of adaptive and rational expectations, investor's intentions is not less important and is opened for further explorations.

Ключові слова: *фінансовий ринок, фінансова криза, ризик, невизначеність, адаптивні очікування, раціональні очікування, фінансова безпека.*

Розглядаючи питання світової фінансової кризи, в першу чергу піднімаються проблеми у сфері фінансового ринку, в ході аналізу яких вже звичними стали такі терміни, як прозорість ринку, ефективність, ефективний фінансовий менеджмент, вартісний підхід тощо. Вони досліджуються в роботах таких вітчизняних авторів, як В. М. Суторміна, а також зарубіжних: Л. Віл'ямс,

Д. Канеман, А. Тверські, Ю. Фама та ін., зважаючи на актуальність цього питання останнім часом. Але не менш важливі питання щодо раціональних та адаптивних очікувань, настроїв інвесторів залишаються відкритими.

Фінансовий сектор сьогодні є найслабшою ланкою економіки України. Приведення його до нормального стану можливе лише в разі зниження факторів ризику. Тобто потрібно вийти на нормативи, що відповідають критеріям фінансової безпеки. Це є неможливим без формування позитивних очікувань суб'єктів національної економіки.

Адаптивні очікування є невід'ємним елементом сучасних теоретичних концепцій грошово-кредитного регулювання і фінансового ринку. Так, сучасна політика державного регулювання економіки спирається в своїй основі на грошово-кредитні інструменти, теоретичне застосування яких обґрунтовано, в першу чергу, монетаристською школою. Центральним важелем впливу на досягнення економічного зростання є грошове правило М. Фрідмена, яке полягає в поступовому зростанні грошової маси в обігу, потрібної для обслуговування зростання виробництва товарів і послуг. Ефективне застосування грошового правила передбачає надання можливості економічним агентам врахувати ймовірні зміни вартості грошей у часі, а тому спирається на формування адаптивних очікувань. Центральні банки країн, проводячи політику таргетування грошової маси, через регулярні повідомлення про прогнози грошової емісії, грошових агрегатів і темпів інфляції, цілеспрямовано впливають на економічну поведінку і прийняття рішень економічними агентами. Зазначені прогнози мають на меті формування адаптивних очікувань — очікувань щодо динаміки цін, які можуть врахувати в своїх контрактах суб'єкти господарювання, знижуючи таким чином свій інфляційний ризик.

Ефективна дія монетаристських інструментів грошово-кредитного регулювання можлива в умовах розвиненої банківської системи, стабільне ресурсне забезпечення якої становлять національні заощадження. Основним постачальником заощаджень виступає сектор домогосподарств, який за даними макроекономічних рахунків провідних країнах світу демонструє чисті заощадження. Таким чином, поведінка домогосподарств, їх рішення щодо споживання-заощадження утворюють одну із найважливіших економічних пропорцій. Адаптивні очікування і раціональна поведінка населення має не менш важливий вплив на дієвість

державного регулювання економіки, ніж рішення підприємств, фірм, корпорацій.

Якщо адаптивні очікування орієнтовані на минулий досвід (переважно стосовно цін), то теорія раціональних очікувань передбачає врахування всієї доступної на даний момент інформації, яка дозволить оцінити перспективи економічного розвитку. Індивіди реагують не тільки на показники стану економічної кон'юнктури і макроекономічні показники, але й поведінку інших індивідів (дія «стадного інстинкту»), процеси, що відбуваються на аналогічних сегментах ринків інших країн, і навіть на певні плітки, настрої, сподівання, довіру до керівних осіб держави, які проводять державну політику тощо.

Методологія теорії раціональних очікувань включає такі основні положення:

- економічні агенти діють в умовах невизначеності;
- існує неповнота інформації;
- індивіди у своїй поведінці використовують усю наявну і доступну для них інформацію, намагаючись передбачити майбутній розвиток економічної ситуації і можливе спрямування державної політики; при цьому вважається, що всю необхідну для цього інформацію можуть надати ціни, їх динаміка;
- індивіди діють раціонально, що означає їх прагнення оптимізувати свою цільову функцію.

У теорії раціональних очікувань доводиться неефективність політики держави, оскільки економічні агенти «нейтралізують» будь-які політичні заходи, саме завдяки своїй здатності формувати раціональні очікування, передбачаючи розвиток подій у майбутньому. Наприклад, очікуючи зростання інфляції, населення може адекватно не реагувати на збільшення процентних ставок за депозитами. Таким чином, традиційна залежність, що розглядається в теоретичних моделях «зростання процентних ставок — збільшення заощаджень», не спрацює.

Не дивлячись на серйозну критику теорії раціональних очікувань, і навіть доведення окремими науковцями її непридатності для цілей прогнозування, вона пропонує важливі пояснення поведінки індивідів.

На практиці в Україні раціональні очікування можуть формуватися під значним впливом таких факторів:

- недовіра до держави;
- недовіра до фінансово-банківських інституцій;

- відсутність достовірної інформації як про діяльність держави, фінансових інституцій, підприємств тощо, так і відповідної форми та механізмів її доведення до користувачів, у тому числі й населення;
- політична нестабільність;
- невизначеність щодо курсу розвитку країни у зв'язку з відсутністю державної стратегії розвитку і спадкоємності відповідальності виборних осіб (президента, прем'єр-міністра, народних депутатів, мерів);
- кризові явища у фінансовій сфері та в реальному секторі економіки.

На нашу думку, сьогодні в Україні у суб'єктів національної економіки сформувалася низка негативних очікувань в економічній сфері, які стосуються, перш за все, зростання цін, підвищення державою тарифів, замороження заробітних плат і пенсій, і навіть накопичення заборгованості з ними, збільшення безробіття, неповернення вкладів, недоступності кредитів, можливого введення обмежень валютних операцій. Це позначається на економічній поведінці і на структурі «споживання–заощадження».

Якщо фірми функціонують у бізнес-середовищі і змушені аналізувати його, враховувати можливі тенденції розвитку, а також державну політику, то населення в переважній своїй більшості повсякденно не займається такою діяльністю. Домогосподарство можна розглядати як одну з найменш керованих структур економіки, якій скоріше властива ірраціональна поведінка з огляду на значну обмеженість інформації. З цього випливає, що володіючи лише фрагментарною інформацією, воно спирається в основному на динаміку цін та інші фактори, які можуть викликати негативні наслідки (неврожай, політичні конфлікти, перевибори, розмови та чутки про підвищення тарифів чи податків, скасування пільг, відміну допомог чи доплат, замороження заробітної плати тощо).

Після кризи 1990-х років, пов'язаної з крахом командно-адміністративної економіки, в Україні кредит почав швидко перетворюватися на важливий ресурс обслуговування господарських процесів. У 2005–2008 роках українська економіка жила у борг, розвиваючись за рахунок стрімко зростаючого припливу іноземних інвестицій коштів, залучених внаслідок зовнішніх і внутрішніх позик та «буму» споживчого кредитування. Загальна сума зовнішнього боргу України вже досягла 100 млрд дол. США, з яких 85 млрд припадає на корпоративний сектор, 15 млрд — на державний борг. Витрати на обслуговування й виплати зовнішньо-

го боргу у 2008–2009 роках складають 30 млрд дол. США. Оскільки ресурсом розвитку української економіки виступають іноземні джерела, це підвищує ризики її залежності від тенденцій розвитку світової економіки, від валютних надходжень в Україну.

Аналізуючи поведінку інституцій фінансово-банківського сектору, цілком очевидним є висновок про те, що фінансовий сектор працює «сам на себе». Якщо в розвинених (і навіть у багатьох тих, що розвиваються) країнах ринок цінних паперів є передусім механізмом для залучення підприємствами необхідних позикових коштів, і лише потім — засобом збільшення капіталу за рахунок фінансових спекуляцій, то український ринок є суто спекулятивним внаслідок відсутності організованого ринку первинних розміщень (ІРО). Зростання ринку цінних паперів має мало спільного з економічною ситуацією в країні. Про це свідчить і стрімке й масштабне падіння індексу ПФТС (за 2008 рік — на 74,4 %, а за січень-березень 2009 р. — ще на 32,2 %), яке не мало адекватного впливу на реальний сектор.

Характер відносин між банками та їх клієнтами в умовах кризи, — перш за все, вкладниками та позичальниками — свідчить про короткозорість менеджерів і власників банків, нинішні дії яких загрожують неможливістю відновлення їх ресурсної бази. Підтвердження такого прогнозу можна знайти в історичному досвіді нашої країни.

Розпад СРСР та становлення України як незалежної держави відбувалося в умовах жорсткої економічної кризи. Заощадження населення в Ощадбанку та установах Держстраху (тим більше, що багато в чому зумовлені незадоволеним відкладеним попитом) в один момент перетворилися на копійки. Ця подія сформувала адаптивні очікування, пов'язані з недовірою як до фінансово-банківської системи, так і до держави, зокрема, через її обіцянки повернути вклади та їх невиконання. Це є наочним прикладом дії евристики доступності (Д. Канемана та А. Тверські), коли люди припускають настання події на підставі прикладів, що залишилися в пам'яті.

Очікування суб'єктів національної економіки, які базуються на «фінансовій недовірі», виступають одним із ключових факторів впливу на розвиток фінансового ринку та української економіки в цілому.

По-перше, зазначені очікування безпосередньо позначаються на виборі форми збереження заощаджень. Для вітчизняних домогосподарств — це готівка на руках населення, валютні цінності,

товари тривалого користування, нерухомість, дорогоцінні метали, прикраси, банківські вклади тощо. В Україні частка громадян, які мають депозити в банках становить біля 4 %. У результаті фінансовий ринок не виконує одну із своїх базових функцій — перетворення дрібних вкладів, заощаджень на капітал, що зумовлює відсутність національного капіталу, достатнього для обслуговування розвитку, перш за все реального сектору.

Тому український фінансовий ринок і банківський сектор розвиваються переважно за рахунок іноземних інвесторів, щільно прив'язуючи внутрішні тенденції до процесів світового фінансового ринку. Отже, раціональні очікування іноземних учасників ринку потужно впливають на розвиток як українського фінансового ринку, так і національної економіки. За умови розгортання кризи на перший план виступають настрої фінансових спекулянтів, тоді як макроекономічні базові показники — рівень інфляції, ВВП, граничні показники як внутрішнього, так і зовнішнього боргу — припиняють на певний час відігравати роль індикаторів стабільності.

Можна зробити висновок, що відсутність національного капіталу, зумовлена негативними адаптивними очікуваннями національних суб'єктів, виступає однією із найбільших загроз фінансовій безпеці країни, являючись ключовим фактором зовнішньої боргової залежності як держави, так і приватного сектору.

По-друге, в Україні сформування попит на іноземну валюту, який не пов'язаний із зовнішньо-економічною діяльністю. У 2008 р. населення України зняло 1435 млрд дол. депозитів і купило валюти майже на 2 млрд дол. більше, ніж продало. Це мало потужний негативний вплив на платіжний баланс і загрожує подальшим зниженням ліквідності банківської системи.

По-третє, негативні очікування самих банків стосовно курсу гривні позначилися на значних обсягах валютних кредитів, виданих суб'єктам, що не мають джерел доходів у валюті. Тим самим, проблеми з обслуговуванням валютних кредитів в Україні певним чином є результатом банківського менеджменту без врахування ризику. На фоні розвитку кризових явищ на світовому фінансовому ринку валютні банківські кредити в Україні мали тенденцію до зростання.

По-четверте, неспроможність банків належно виконувати свої зобов'язання перед вкладниками отримали офіційну «підтримку» від держави: з одного боку, заборона НБУ щодо дострокового зняття депозитів покращує ліквідність банків, але з ін-

шого боку — закладає в адаптивні очікування ті ж «граблі», які утворилися ще за радянськими вкладками. Це недалекоглядна поведінка, згубна для майбутнього фінансового потенціалу, оскільки ще більше вкорінює старі перешкоди досягненню сталого розвитку країни.

Література

1. Луцишин З., Луцишин О. Сучасні тенденції світового фінансового ринку // Фінансовий ринок України. — 2008. — № 9. — С. 3.
2. Вильямс Л. Долгосрочные секреты краткосрочной торговли. — М.: ИК Аналитика, 2001.
3. <http://subscribe.ru>
4. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Стаття надійшла до редакції 19.05.09.

УДК 368.86

Ю. В. Заїкін

канд. екон. наук,
доцент кафедри страхування,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ СТРАХУВАННЯ ЯК НАПРЯМ АДАПТАЦІЇ ЧИННОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО СТАНДАРТІВ КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

В статье проведен сравнительный анализ действующей в Украине отраслевой классификации страхования и деления на классы в странах Европейского Союза. Автором обоснованы предложения по гармонизации классификации страхования в Украине за счет выделения интегрированных понятий — аналогов классов страхования в европейской классификации.

The comparable analysis of insurance classification in Ukraine as well as in European Union countries was made in the article by the author. The propositions for further legislative harmonization of local insurance classification with EU countries standards are made in the publication. These propositions for ways of implementing EU classifications of insurance in Ukraine have been worked out by the author.

Ключові слова: класифікація страхування, страхування відповідальності, вид страхування, клас страхування, ліцензування страхування.

Протягом останніх 5–7 років в Україні активно обговорювались питання розвитку вітчизняної фінансової системи в умовах глобалізації. Особливої актуальності такі дослідження набули у зв'язку зі вступом України до Світової організації торгівлі в 2008 році. Це, безумовно, має з часом наблизити структуру економіки України та її фінансовий сектор до стандартів країн-членів СОТ, оскільки вплив загальносвітових тенденцій став невідворотнім, значно звузились можливості уряду з регулювання національної економіки. Багато думок було висловлено й щодо можливих наслідків міжнародної інтеграції на розвиток вітчизняного страхування [1, с. 5].

Не можна не погодитись із думкою більшості дослідників, що міжнародна економічна інтеграція для вітчизняного страхового ринку матиме як позитивні, так і негативні наслідки, особливо з огляду на молодість вітчизняного страхового ринку [2]. Не викликає заперечень і той факт, що нашій країні необхідно якомога ширше використати можливості, які надає членство в СОТ та мінімізувати можливі негативні наслідки вступу до СОТ [3, с. 53].

Здебільшого думки дослідників були зосереджені на питаннях захисту порівняно слабких вітчизняних страховиків та можливих обмеженнях у сфері обов'язкового страхування та страхуванні життя [4]. Так, серед основних проблем, які висувались вітчизняними дослідниками, можна виділити неконкурентозаданість вітчизняних страховиків, неминучість їх поглинання іноземними страховиками, звуження внутрішнього ринку для національних страховиків, а також втрата національної економічної безпеки через послаблення контролю над страховими резервами та інвестиційними ресурсами [5].

Погоджуючись загалом із позицією про необхідність обережної лібералізації вітчизняного страхового ринку та пошуку оптимального балансу між залученням інвестицій та нових технологій, захистом конкуренції та виконанням міжнародних зобов'язань, ми вважаємо, що необхідно поступово наближати вітчизняне внутрішнє законодавство до загальноприйнятих європейських стандартів.

Одним з напрямів реформування чинного законодавства, з нашого погляду, є класифікація страхування. Класифікацію страхування загалом як комплексне питання детально досліджено у вітчизняній фаховій літературі [6, с. 40–60]. Багато пропозицій

щодо законодавчого унормування класифікації страхування вже обґрунтовувались у вітчизняній науковій літературі [7, с. 6]. У цій статті ми спробуємо показати проблеми, які виникають через різні підходи до класифікації страхування на прикладі страхування відповідальності, оскільки саме воно є об'єктом найбільшого державного регулювання.

Основною (первинною) проблемою у теорії й практиці вітчизняного страхування є класифікація за об'єктом страхування, яка передбачає виділення трьох галузей — особистого, майнового та страхування відповідальності.

Відповідно директив ЄС, з 1 січня 1978 року країни-члени цієї організації використовують класифікацію, яка встановлює 18 класів загального страхування, серед яких 4 належать до страхування відповідальності:

- страхування відповідальності власників авіаційної техніки;
- страхування відповідальності власників суден;
- страхування відповідальності власників моторизованих транспортних засобів;
- страхування загальної відповідальності.

З прийняттям у 2001 році нової редакції Закону України «Про страхування» (далі по тексту — Закон), класифікація страхування встановлена безпосередньо в статтях 6 «Добровільне страхування та його види» і 7 «Види обов'язкового страхування». У Законі зазначено саме «види» (а не класи) страхування, хоча загалом кількість і перелік видів добровільного страхування наближений до класів європейської класифікації. Згідно з Законом, до добровільних видів страхування відповідальності, які підлягають ліцензуванню, належать:

- страхування цивільної відповідальності власників наземного транспорту (включаючи відповідальність перевізника);
- страхування відповідальності власників повітряного транспорту (включаючи відповідальність перевізника);
- страхування відповідальності власників водного транспорту (включаючи відповідальність перевізника);
- страхування відповідальності перед третіми особами (іншої, ніж передбачена попередніми трьома видами).

Слід зазначити, що Закон від 04.10.01 не враховує міжнародні зобов'язання України щодо уніфікації законодавства у сфері страхування. Так, Угода про партнерство і співробітництво між європейськими співтовариствами, ратифікована Верховною Ра-

дою в 1994 році, передбачала поділ страхування саме на «життя» та інші види страхування. Вимоги наближення страхового законодавства до законодавства країн Європи встановлено і в Постановах Кабінету Міністрів України № 345, 34-р «Про затвердження плану дій щодо реалізації пріоритетних положень Програми інтеграції України до Європейського Союзу», інших актах законодавства.

Зі змінами 2001 року в Законі було змінено й перелік видів обов'язкового страхування. Метою включення такої статті до Закону було прагнення впорядкувати обов'язкове страхування, навести вичерпний перелік його видів.

Оцінюючи вітчизняну класифікацію страхування можна виявити її позитивні й негативні риси (на прикладі страхування відповідальності). Перевагою вичерпного переліку видів обов'язкового страхування є можливість більш точно виявити тенденції розвитку всередині кожної галузі страхування. Об'єктивні дані про структуру галузі дозволяють визначити напрямки її ефективного регулювання.

Основним недоліком чинного в Україні поділу страхування на галузі і види є відсутність єдиної методологічної бази класифікації страхування всередині галузі. Не існує однозначного трактування поняття «вид» страхування. Одні й ті самі види страхування здійснюються в добровільній та обов'язковій формах. Наприклад, добровільне страхування відповідальності власників водного транспорту і обов'язкове — морського перевізника і судновласника. Незрозумілим, на нашу думку, є паралельне існування добровільного страхування відповідальності власників повітряного транспорту, обов'язкове «авіаційне страхування цивільної авіації», відповідальності суб'єктів космічної діяльності і відповідальності «щодо ризиків, пов'язаних з підготовкою до запуску космічної техніки».

Значною мірою зазначені проблеми одночасного існування двох форм таких ідентичних видів страхування викликані паралельним й одночасним застосуванням різних класифікацій: види добровільного страхування наближені до загальноєвропейських стандартів, перелік обов'язкових видів сформований на підставі інших критеріїв поділу. При підготовці законів про умови та порядок проведення певного виду діяльності використовуються зарубіжні аналоги, що обумовлює появу таких «видів», як «авіаційне страхування цивільної відповідальності», яке фак-

тично входить до галузей майнового, особистого і страхування відповідальності. Аналогічну проблему створюють, наприклад, згадані вище види, де об'єктом виступають «майнові ризики за угодою про розподіл продукції ...», «майнові ризики при промисловій розробці ...». Формулювання назви таких видів страхування не дає можливості віднести їх до будь-якої з трьох галузей страхування, що дає підстави стверджувати про відсутність системності при поділі страхування в Україні на галузі й види в межах галузі.

В цьому випадку чітко прослідковується спрямованість законодавства на забезпечення комплексного захисту страхувальника від ризиків, які супроводжують певну (як правило, пов'язану з підвищеною небезпекою) його діяльність, наприклад, видобування нафти й газу.

Визначені недоліки чинної в Україні класифікації страхування обумовлюють проблеми при подальшій підготовці нормативних актів. Так, Постанова Кабінету Міністрів України № 1535 від 12.10.02 «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового авіаційного страхування цивільної авіації» до цього «виду» відносить страхування:

- відповідальності повітряного перевізника за шкоду, заподіяну пасажиром, багажу, пошті, вантажу;
- відповідальності експлуатанта повітряного судна за шкоду, заподіяну третім особам;
- членів екіпажу повітряного судна та іншого авіаційного персоналу;
- повітряних суден.

Це фактично означає, що до виду обов'язкового авіаційного страхування цивільної авіації входять чотири види (або підвиди?) два з яких належать до страхування відповідальності, по одному — до майнового та особистого.

Узагальнюючи наведені вище недоліки чинної в Україні класифікації страхування, можна, з нашої точки зору, сформулювати низку висновків.

По-перше, в Україні відбувається несистемна, не обґрунтована науково зміна та адміністративне регулювання кількості «видів» страхування. Закон започаткував поділ страхування на обов'язкові і добровільні види на основі не наукового, внутрішньо-притаманного страхуванню критерію, а суб'єктивно-зовнішнього. Таким виступає наявність вимог обов'язкового

страхування в інших законах, наприклад, «Про угоди про розподіл продукції», «Про нафту і газ», «Про перевезення небезпечних вантажів», «Про об'єкти підвищеної небезпеки» та інші. Встановлені законодавством види страхування є суто формальним переліком, в основі виділення яких немає страхового ризику, специфіка якого, фактично, й відрізняє види страхування.

По-друге, класифікація страхування в Україні переобтяжує ліцензування непродуктивними витратами учасників ринку та регулятора, оскільки ліцензуванню підлягає кожен «вид» страхування, незалежно від форми його проведення. Це призводить до того, що сам процес ліцензування фактично із одного з найголовніших важелів регулювання ринку перетворюється часто на суто формальний процес видачі ліцензій. У переважній більшості випадків, спеціальних вимог, наприклад, до платоспроможності страховиків при видачі ліцензій на кожен вид страхування не висувається.

Унормування класифікації страхування в Україні, її наближення до вимог країн Євросоюзу, з нашого погляду, потребує проведення ряду законодавчих заходів. Необхідно відмовитись від застосування поділу на галузі як первинного. Не ставлячи під сумнів таку класифікацію та її обґрунтування, вважаємо, що вона має використовуватись здебільшого у науковій сфері. Для державного регулювання, у т.ч. процесу ліцензування, в управлінні процесами на рівні органів нагляду за страховою діяльністю, статистичного та аналітичного обліку необхідно обрати інший критерій поділу страхування.

Таким, з нашого погляду, може бути інтегроване поняття — аналог «класу» страхування в європейській класифікації — сукупність видів добровільного та обов'язкового страхування. Законодавчою базою для такого виділення може бути перелік добровільних видів страхування, встановлений у Законі. Саме це, на нашу думку, дозволить розв'язати протиріччя між видами добровільного (ст. 6 Закону) та обов'язкового страхування (ст. 7 Закону) та наблизити існуючий в Україні поділ страхування до міжнародної класифікації.

У чинному законодавстві України є приклади виділення інтегрованих понять — аналогів класів європейської класифікації. Так, наприклад, відповідно до статті 242 Кодексу торговельного мореплавства, об'єктом *морського страхування* може бути

«будь-який пов'язаний з мореплавством майновий інтерес, як-то: судно ... вантаж, фрахт, плата за проїзд, орендна плата ... цивільна відповідальність судовласника і перевізника, а також ризик, взятий на себе страховиком (перестраховання)» (*курсив наш* — Ю.З.) [8, с. 69].

Виділення класів страхування дозволить вирішити проблему об'єктивної неможливості однозначного трактування поняття «вид» страхування. Чітко структурований поділ страхування має стати надійною методологічною основою для удосконалення державного регулювання страхування, наближення умов його проведення в Україні до європейських стандартів.

Це твердження можна унаочнити на прикладі авіаційного страхування. З одного боку, виділення в Законі саме авіаційного страхування дозволяє розвивати й інші види страхування в межах цього виду (який фактично є класом). Наприклад, страхування відповідальності компаній, які здійснюють постачання і заправку авіаційного палива, відповідальності при управлінні повітряним рухом, виконавців авіаремонтних робіт, які у світовій практиці здійснюються саме в межах авіаційного страхування. З іншого боку — чинна в Україні класифікація страхування з виділенням галузей та видів (добровільних та обов'язкових) передбачає укладення окремого договору на кожен вид страхування. Це значно ускладнює подальший розвиток авіаційного страхування, і фактично не дозволяє реалізувати ті можливості, які створює виділення в класифікації саме авіаційного страхування, оскільки статусу інтегрованого поняття, таке страхування не має.

На думку автора, на основі наближення вітчизняної класифікації страхування до європейської можливо та доцільно було б й уніфікувати страховиків резидентів та нерезидентів. Варто лише згадати, що відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» від 16.11.2006 р. № 357-V через п'ять років після вступу України до СОТ дозволяється діяльність на території України страховиків-нерезидентів, які мають відповідну ліцензію на здійснення страхової діяльності відповідно до законодавства держави, в якій такі страховики зареєстровані. Уніфікація ліцензованого переліку видів (чи класів?) страхування дасть змогу зробити контроль наявності ліцензій страховиків-нерезидентів більш прозорим та зрозумілим для всіх учасників ринку.

Література

1. *Песоцкий В.* Что ждет экономику Украины после вступления в ВТО? // Справочник экономиста. — 2007. — № 8. — С. 3–7.
2. Інформаційний матеріал щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України в мережі Інтернет. — www.dfp.gov.ua/747.html
3. *Тринчук В.* Перспективи розвитку страхового ринку у зв'язку зі вступом України до СОТ. — 2005. — № 3. — С. 46–53.
4. *Олексюк Б.* Україна — СОТ. Інститут відкритої політики. Сайт у мережі Інтернет. — www.old.urpsobor.org.ua.
5. Інформаційно-аналітичні та довідкові матеріали до засідання Кабінету Міністрів України з питань вступу України до світової організації торгівлі. Сайт у мережі Інтернет. — www.wto.gov.ua.
6. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2002. — 599 с.
7. *Зайкін Ю. В.* Страхування відповідальності в Україні: Автореф. дис. ... канд. ек. наук: 08.04.01 / Київський національний економічний університет. — К., 2003. — 19 с.
8. Кодекс торговельного мореплавства України: Текст відповідає офіц. — К.: Школа, 2003. — 112 с.

Стаття надійшла до редакції 15.04.09.

УДК 336.142

Г. І. Завистовська

асистент кафедри фінансів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ БЮДЖЕТУ

Рассмотрены отдельные аспекты функционирования государственного и местных бюджетов; определены тенденции формирования их доходов и использования средств. Обнаружен ряд негативных тенденций и предложены предложения относительно их реформирования.

It was considered certain aspects of the functioning of state and local budgets, identified trends shaping their income and assets. Discovered a number of negative trends and made suggestions for reform.

Ключові слова: бюджет, валовий внутрішній продукт, доходи бюджету, видатки бюджету, коефіцієнт еластичності.

Серед різноманітних проблем економічного життя країни чи не найбільшу увагу привертають до себе фінансові питання, зокрема бюджет. Проведення демократичних перетворень у нашій

країні, орієнтація на побудову правової держави підняло завісу таємничості з цих питань, перетворило інтерес до них у цілком природний і закономірний. Але, незважаючи на сприятливі зрушення, у бюджетній сфері все ще залишається багато невирішених проблем, спостерігається низка негативних і тривожних тенденцій, що гальмує і ускладнює соціально-економічний розвиток держави, особливо в умовах світової фінансової кризи.

У зв'язку з цим метою даної статті є аналіз деяких тенденцій функціонування та розвитку державного і місцевих бюджетів. Для досягнення цієї мети ми звертаємо особливу увагу на економічний зміст бюджету та його роль у соціально-економічних процесах; аналізуємо доходи і видатки державного та місцевих бюджетів за допомогою аналітично-статистичного інструментарію.

Бюджет є важливим засобом здійснення відтворювального процесу. Його економічне значення полягає в можливості парламенту та уряду держави використання податкових важелів та інших фінансових механізмів реально впливати на мобілізацію фінансових і пов'язаних з ними матеріальних ресурсів, на пріоритетні напрямки економічної і соціальної політики. Тому за допомогою бюджету держава може впливати на структуру суспільного виробництва, його подальший розвиток, оптимізацію пропорцій між галузями народного господарства, на забезпечення соціальних потреб, у тому числі соціального захисту населення. При цьому доходи бюджету виступають фінансовою базою діяльності держави, а видатки — задовольняють загальнодержавні потреби. Для забезпечення прозорості в організації залучення коштів та їх розподілі доходи і видатки державного бюджету України (аналогічно і місцевих бюджетів) включають загальний і спеціальний фонди.

Роль кожної держави в сучасному світі визначається, насамперед, її економічною могутністю, яка є наслідком реалізації економічного потенціалу. Найбільш універсальним показником, що характеризує економічну могутність країни і виступає матеріальним джерелом бюджету є валовий внутрішній продукт (ВВП).

Валовий внутрішній продукт — один з найважливіших показників розвитку економіки, який характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць-резидентів у сфері матеріального і нематеріального виробництва [4]. Це сукупна вартість за ринковими цінами усього обсягу кінцевих товарів і по-

слуг, вироблених у даній країні впродовж одного року (враховуючи надходження від їх експорту). ВВП охоплює результати економічної діяльності господарських суб'єктів і окремих осіб, незалежно від їх державної приналежності та громадянства, які зайняті підприємництвом на території даної країни. Крім того, ВВП — головний індикатор економічного розвитку і найбільш повний показник сумарного обсягу виробництва товарів та послуг за певний період.

Обсяг бюджету залежить від обсягів ВВП і, в свою чергу, від обсягів бюджетних ресурсів залежить ступінь вирішеності багатьох соціально-економічних проблем. Відповідно необхідним є наявність достовірної економіко-статистичної інформації про формування і надходження фінансових ресурсів у розпорядження держави та їх використання. Основою аналізу цих процесів є система національних рахунків, бюджетна статистика, інформаційно-статистичні технології та їх інструментарій.

На сьогодні досить важливим є вміння передбачати і прогнозувати зміни в фінансовій сфері, оскільки бюджетні явища перебувають у безперервному розвитку. Ці зміни в часовому просторі можна проаналізувати за допомогою побудови й аналізу часових рядів динаміки.

Часовий ряд бюджетних показників — це послідовність чисел, які характеризують зміну того чи іншого бюджетного явища в часі. Елементами часового ряду є перелік хронологічних дат або інтервалів часу і конкретні значення відповідних статистичних показників. Останні називаються рівнями ряду. Тобто рівень ряду — це абсолютна величина кожного члена часового ряду, всі рівні ряду характеризують його динаміку. При вивченні динаміки важливі не тільки числові значення рівнів, а й їх послідовність.

Для оцінки залежності результативної ознаки функціонування бюджету від чинників, які її визначають, доцільно використати коефіцієнти еластичності. Вони характеризують відповідні зміни рівня результативної ознаки на кожен відсоток зміни незалежної змінної — чинника, у ролі якого можуть фігурувати складові бюджету.

Припустимо, залежність між рівнем результативної ознаки у і рівнем показників визначено функцією $f(x)$. Абсолютний розмір приросту чинника позначимо через $\frac{\Delta x}{x}$. Тоді абсолютний приріст результативної ознаки становитиме $\Delta y = f(x + \Delta x) - f(x)$, а віднос-

ний — $\frac{\Delta y}{y}$ коефіцієнт еластичності, який відображає відношення приросту результативної ознаки та чинника, що визначає його, буде таким:

$$K_{el} = \frac{\Delta y}{y} \div \frac{\Delta x}{x} = \frac{\Delta y \cdot x}{\Delta x \cdot y}.$$

При переході до похідної функції $f(x)$ цей вираз матиме вигляд:

$$K_{el} = \frac{x}{y} \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta y}{x} = \frac{x}{y} f'(x).$$

Для аналізу бюджету особливо значний інтерес становить порівняння за допомогою коефіцієнтів еластичності динаміки частин будь-якої бюджетної сукупності (державного або місцевого бюджетів) з динамікою всієї сукупності бюджету. Розрахунок коефіцієнта дає можливість оцінити на скільки відсотків змінюється досліджуваний показник при зміні базисного показника на 1 %. Для розрахунку коефіцієнтів еластичності треба використувати також середньорічні темпи зростання, які розраховуються за формулою середньої геометричної:

$$\eta = \sqrt[n]{\frac{y_n}{y_0}},$$

де y_n, y_0 — абсолютний рівень відповідного звітнього та базового періодів; n — кількість років у періоді, за який розраховано середню геометричну.

Темп приросту визначається за формулою $\eta - 1$. Зрозуміло, що для залежної змінної темп приросту дорівнює $\frac{\Delta y}{y_0}$, а для неза-

лежної — $\frac{\Delta x}{x_0}$. Відповідно коефіцієнт еластичності може бути

розраховано як відношення середньорічних темпів приросту залежної та незалежної змінної. В нашому випадку доцільним буде розрахунок коефіцієнту еластичності макропоказників, який дає можливість оцінити на скільки відсотків змінюється досліджува-

ний показник при зміні базисного показника на 1 %. За базисний показник було взято динаміку ВВП та дохідну частину Зведеного бюджету у досліджуваний період (табл. 1).

Таблиця 1

**ДИНАМІКА КОЕФІЦІЄНТІВ ЕЛАСТИЧНОСТІ ДОХІДНОЇ
ТА ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИН ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ
ТА ОСНОВНИХ ЙОГО СКЛАДОВИХ ЗА 2004–2008 РОКИ***

Бюджет \ Роки	2004	2005	2006	2007	2008
А	1	2	3	4	5
Доходи, млн грн					
Зведений бюджет	91529,4	134183,2	171811,5	219936,5	297844,6
А	1	2	3	4	5
Державний бюджет	70337,8	105330,2	133521,7	165939,2	231686,3
Місцеві бюджети	39604,2	53677,3	75895,2	107050,5	137443,4
Видатки, млн грн					
Зведений бюджет	101415,5	141698,8	175284,3	226054,4	309216,2
Державний бюджет	79471,5	112975,9	137108	174254,3	241454,5
Місцеві бюджети	40356,6	53547,2	75781,6	104853,2	139046,9
ВВП, млн грн	345113	44145	544153	720731	950503
Коефіцієнт еластичності дохідної частини бюджетів до ВВП, %					
Зведений бюджет	—	1,6	1	1,2	1,1
Державний бюджет	—	1,7	0,96	1,04	1,2
Місцеві бюджети	—	1,2	1,5	1,8	0,9
Коефіцієнт еластичності видаткової частини бюджетів до дохідної частини Зведеного бюджету, %					
Зведений бюджет	—	0,85	0,85	1	1,03
Державний бюджет	—	0,89	0,76	0,97	1,09
Місцеві бюджети	—	0,69	1,5	1,4	0,92

* Складено та розраховано автором на основі звітних даних Міністерства фінансів України, Державного комітету статистики України, Національного банку України.

Для поглибленого аналізу впливу економічного зростання, вираженого динамікою ВВП, на доходи місцевих, державного та зведеного бюджетів, з метою порівняння реакції показників на приріст ВВП на 1 % (рис. 1).

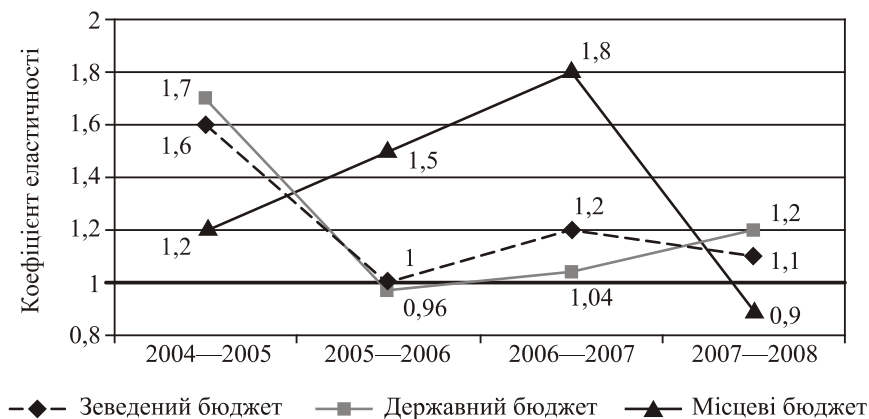


Рис. 1. Динаміка коефіцієнтів еластичності дохідної частини бюджетів до ВВП за 2004–2008 роки

Як видно з рис. 1, доходи державного бюджету зростають значно інтенсивніше при змінні ВВП на 1 %, ніж доходи місцевих бюджетів. Коефіцієнт еластичності доходів державного бюджету тільки в 2006 році має значення менше 1, тобто при зростанні ВВП на 1 %, доходи державного бюджету зростають лише на 0,96 %, що лише на 0,04 %, повільніше від приросту ВВП. У всі інші роки досліджувального періоду даний показник має тенденцію до зростання і становить 1,04, 1,2 та 1,7.

Що ж до місцевих бюджетів, то в період 2005–2007 роки доходи місцевих бюджетів зростають інтенсивніше за ВВП, на 6,5, 13,4 та 17,8 відсотки відповідно. У період до 2008 року коефіцієнт еластичності перевищує 1, а в 2008 році має менше значення — 0,9 %, тобто знову йде на спад.

Якщо брати зведений бюджет, то в цілому ситуація є стабільною протягом усіх років досліджувального періоду, як за часткою показника у ВВП, так і за приростом доходів зведеного бюджету (за умови приросту ВВП на 1 %). Також на користь стабільного становища свідчить динаміка показників еластич-

ності доходів місцевих та державного бюджетів у 2006 році. По місцевим бюджетам показник зріс у порівнянні з минулим роком на 0,3, а аналогічний показник по державному бюджету зменшився на 0,74 і відповідно зведений бюджет склав 1 %. Однією з причин цього є прискорені темпи росту місцевих бюджетів відносно державного у 2006 році внаслідок часткової зміни перерозподілу коштів на користь місцевих бюджетів та посилення бюджетоутворюючої ролі закріплених джерел доходів.

Ще одним підтвердженням цього є динаміка коефіцієнтів еластичності видаткової частини бюджетів до дохідної частини зведеного бюджету (рис. 2).

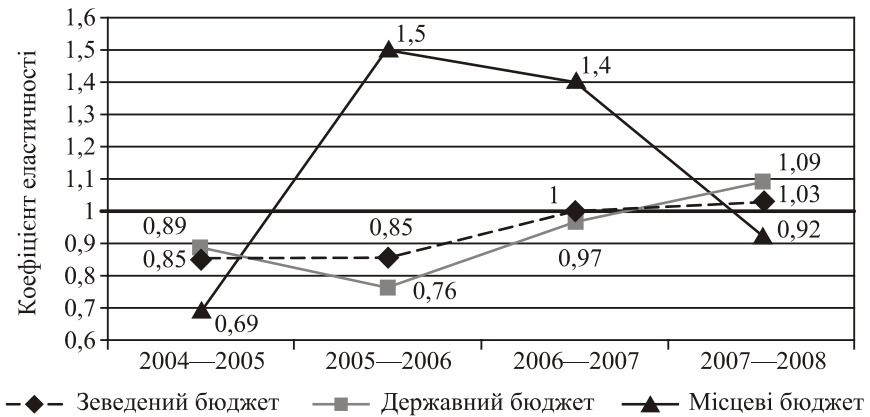


Рис. 2. Динаміка коефіцієнтів еластичності видаткової частини бюджетів до дохідної частини зведеного бюджету за 2004–2008 роки

Як видно з рис. 2, коефіцієнт еластичності видаткової частини державного бюджету змінюється з 0,76 до 0,97, тобто менше 1, що свідчить про їх нееластичність. Ситуація покращується лише на кінець 2008 року, коли цей коефіцієнт зріс до 1,09.

При аналізі еластичності місцевих бюджетів до дохідної частини зведеного бюджету в динаміці, спостерігається тенденція до його зниження на початку та в кінці досліджуваного періоду, що свідчить про уповільнення розвитку економіки на регіональному

рівні порівняно з загальнодержавним; у 2006 та 2007 роках значне збільшення коефіцієнта на 1,5 та 1,4 відсотки відповідно до зростання на 1 %, дохідної частини зведеного бюджету. Крива еластичності видаткової частини державного та зведеного бюджетів майже паралельні (тотожні у динаміці). Це свідчить про певну пропорційність розподілення бюджетних ресурсів держави в конкретний проміжок часу.

Отже, з результатів аналізу можна зробити висновок, що незважаючи на деякі уповільнення, у 2004–2008 роки вдавалось зберегти позитивну динаміку коефіцієнта еластичності, що підтверджується виконанням бюджетних планів. І попри негативний вплив світової фінансової кризи на всі економічні процеси в Україні сподіваємося, що бюджет 2009 року буде виконано, а система доходів і видатків бюджету буде еластичною. Так, загальна сума доходів зведеного бюджету України за січень—березень 2009 року становила 65714,4 млн грн, що на 4009,8 млн грн, або на 6,5 %, більше за відповідний період 2008 року; загальна сума касових видатків зведеного бюджету України за січень—березень 2009 року — 64887,0 млн грн, що на 8862,2 млн грн, або на 15,8 %, більше за відповідний період минулого року [5].

Але для досягнення збалансованості фінансових ресурсів у кінці бюджетного періоду, необхідно звернути увагу на одну з важливих проблем — рівень державного фінансового менеджменту. Адже поки управлінням фінансами не будуть займатися професіонали, добре знайомі з зарубіжним досвідом, досягти успіхів буде дуже важко. Крім цього необхідно проводити політику жорсткої економії бюджетних коштів, витрачання їх на першочергові, пріоритетні цілі розвитку.

Одним з напрямків реформування повинно стати якісне збільшення джерел поповнення доходів місцевих бюджетів, підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування в пошуку альтернативних джерел доходів та правильне їх використання саме на місцях. Необхідно розробити концепцію розвитку регіональної фінансової політики.

Поповнення дохідної частини бюджету можна здійснити через такі заходи: реформування системи оподаткування в Україні; розвиток ланки малого та середнього підприємництва; впровадження нового джерела поповнення бюджету через оподаткування об'єктів інтелектуальної власності; залучення іно-

земних інвестицій в економіку; удосконалення бюджетного процесу.

Першочергове завдання — ефективне використання державних фінансових ресурсів розпорядниками бюджетних коштів, визначення пріоритетів при розподілі бюджетних коштів, джерел їхнього фінансування, контроль за їх цільовим призначенням. Для успішного виконання цих завдань переважна більшість розвинених країн застосовує програмно-цільовий метод формування бюджету, особливістю якого є те, що бюджетні програми, які розробляються розпорядниками коштів, повинні відповідати стратегічним цілям держави і мати чітко визначену мету й завдання для кожного розпорядника, забезпечувати контроль за ефективним, цільовим використанням бюджетних коштів.

Все це може сприяти зміцненню фінансової бази органів місцевого самоврядування, значному підвищенню якості виконання місцевою владою власних і делегованих повноважень, розвитку демократичних засад в управлінні соціально-економічними процесами.

Література

1. Закон України про Державний бюджет України за 2008 рік [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article>.
2. Звітність Державного комітету статистики України на березень 2009 рік [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін. — К.: КНЕУ, 2004. — 864 с.
4. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
5. Інформація про стан виконання Зведеного і Державного бюджетів України за січень-березень 2009 рік [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish>.
6. Савченко А. Г., Пухтаєвич Г. О., Тітьонко О. М. Макроекономіка. — К., 1999. — 288 с.
7. Статистичне забезпечення управління економікою. Прикладна статистика з використанням аналітичних можливостей програмного середовища Microsoft Excel: Навч. посіб. / А. В. Головач, В. Б. Захожай, І. Г. Манцуrow, Н. А. Головач. — К.: КНЕУ, 2006 — 328 с.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 368.021:658.821

І. В. Загребной

Директор департаменту з перестрахування
та співпраці з брокерами,
Страхова компанія «БРОКБІЗНЕС».
аспірант кафедри страхування,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО МАРКЕТИНГУ

Проанализировано понятие маркетинга в страховании, раскрыты особенности страховой услуги в системе маркетинга. Описан процесс сбыта страховой услуги при помощи инструментов маркетинга.

This article analyses concept of marketing in insurance, features of insurance service in the system of marketing are revealed. The process of selling insurance service through applying marketing instruments is described.

Ключові слова: *страхова послуга, маркетингове дослідження, клієнтська база, страховий маркетинг, просування страхового продукту.*

Серед найефективніших способів розвитку страхового ринку на сьогоднішній день є використання маркетингових технологій у діяльності страхових компаній. Страховий маркетинг має значний потенціал, адже він є новітнім підходом до ведення бізнесу. Позитивними результатами впровадження методів маркетингу в повсякденне життя є сприятливий розвиток не тільки окремих компаній, але й ринку в цілому. Страховий маркетинг являє собою комплекс взаємодій компанії і клієнта, що виникають у процесі продажу страхового продукту, його обслуговування і виплати страхового відшкодування. В економічно розвинених країнах страховий маркетинг, як відокремлену науку почали вивчати на початку сімдесятих років. В Україні дана галузь лише нещодавно зародилась, тому її дослідження є надто актуальним на сучасному етапі. Національні страховики, в умовах жорсткої конкуренції під тиском компаній з іноземним капіталом, які активно використовують маркетингові технології, усвідомили, що саме використання послуг маркетингу є необхідною умовою виживання.

Значний внесок у розробку теоретичних основ страхового маркетингу зробили українські вчені — В. Базилевич, В. Фурман, О. Гаманкова, О. Залетов, В. Тринчук, Т. Ротова, Л. Руденко, О. Козьменко, В. Нечипоренко та російські вчені — В. Гомелля, Д. Туленти, В. Алексунін, В. Шахов, С. Єфімов, А. Зубець. Серед західних учених-економістів можна виокремити праці Д. Джек-

сона, Д. Фовлера, П. Цечіні, Ф. Хайнмана, М. Джоппа та Л. Чарльза.

У дослідженнях учених мало уваги приділено питанням взаємовідносин національного страховика з потенційним клієнтом, що виникають на сучасному етапі розвитку ринку страхування України.

Метою дослідження є огляд вітчизняного та міжнародного досвіду та визначення перспектив розвитку страхового маркетингу.

Для реалізації мети були поставлені такі завдання:

- дослідити поняття маркетингу в страхуванні, розкрити його сутність і зміст;
- визначити властивості страхового продукту в системі маркетингу;
- висвітлити процес збуту страхової продукції через різні канали збуту, а також рекламної підтримки збуту страхової продукції.

У процесі дослідження автором застосовувались: діалектичний метод пізнання, що забезпечує аналіз фінансових явищ та процесів у їх розвитку, взаємозв'язку й взаємозалежності; метод аналізу й синтезу.

Проведені дослідження переконали, що маркетинг це метод керування комерційною діяльністю страхової компанії і метод вивчення ринку страхових послуг. Страховий маркетинг має дві основні площини осмислення: макроекономічну й практичну. З одного боку, він являє собою явище страхового ринку, що відіграє на ньому постійно зростаючу системну роль, а з іншого боку — це практичний інструмент роботи страхових компаній, спрямований на вивчення ринку й оптимізацію відносин зі споживачем (страхувальником). Останнє втілення маркетингу відіграє все більшу роль у підвищенні прибутковості компаній, тому практична сторона страхового маркетингу являє собою, насамперед, набір інструментів для поліпшення ринкової результативності страховика [1, с. 86]. Але між двома сторонами страхового маркетингу є і зворотний зв'язок — його системна значимість зростає по мірі застосування в практичній діяльності страхових організацій. Справа тут у тому, що застосування маркетингу в діяльності страхових компаній призводить до перебудови бізнесу на нові принципи клієнторієнтованості та відповідності вимогам ринку. Це, у свою чергу, змушує страховиків змінювати власні організаційні структури й проводити перепідготовку персоналу.

Страховий маркетинг є відгалуженням маркетингової науки, однак страхування надає йому низку специфічних особливостей, які виділяють його в самостійний напрямок цієї дисципліни. Якщо маркетинг сам по собі являє набір підходів до організації відносин виробника й споживача послуг поза залежністю від їхнього характеру, то страховий маркетинг — це адаптація загальних підходів і інструментів цієї дисципліни до конкретних умов страхового ринку.

У структурі страхового маркетингу в даний момент фахівці виділяють два самостійних напрямки:

- товарний, ринковий маркетинг;
- структурний, організаційний маркетинг [2, с. 117].

Ринковий маркетинг має своєю метою вдосконалення діяльності страховика і підвищення прибутковості компанії за рахунок аналізу стану зовнішнього середовища і зміни товарної та збутової політики відповідно до характеристик зовнішнього оточення. Ринковий маркетинг складається з:

- вивчення й сегментації ринку і власного страхового портфеля самим страховиком;
- визначення потреб ринку в страховій продукції і концентрації зусиль компанії на найбільш прибуткових напрямках;
- точнішого визначення рівня ризику для груп клієнтів або для кожного страхувальника індивідуально;
- обліку потреб страхувальників при розробці страхового продукту, тобто вдосконалення страхової продукції відповідно до вимог ринку.

Організаційний маркетинг націлений на підвищення ефективності страхової компанії за рахунок оптимізації її внутрішнього устрою:

- вибору оптимальної системи збуту страхової продукції виходячи з особливостей поведінки споживача, властивостей страхового продукту;
- стимулювання збуту;
- вдосконалювання й розвитку структури компанії виходячи з її завдань із врахуванням особливостей і кваліфікації персоналу, а також специфіки ринку в зв'язку з організацією системи збуту страхової продукції;
- вдосконалення поділу праці по горизонталі й вертикалі.

Ці два напрямки — ринковий і організаційний маркетинг — тісно зв'язані між собою, тому що вони являють собою «очі й вуха» страховика, спрямовані зовні та всередину самої компанії. Без них

неможлива оптимізація фінансово-економічних відносин страховик — страхувальник, і, як наслідок, успішна робота на ринку, а також розвиток компанії відповідно до змін зовнішнього оточення.

Ціль маркетингу в страхуванні в його більш вузькому трактуванні можна виразити наступною формулою, що є девізом маркетингового підрозділу однієї європейської страхової компанії: «Маркетинг — це мистецтво догодити клієнтові, задовольнивши при цьому власників страхової компанії. Наше завдання — знайти таких страхувальників, які приносять компанії більше, ніж коштує їхнє залучення і задоволення наявних у них страхових потреб» [3].

Відомо, що споживач, здійснюючи свій вибір на страховому ринку, у першу чергу реагує на споживчі властивості запропонованої йому продукції, зіставляючи їх зі своїми потребами та фінансовими можливостями. Тому відправною точкою маркетингового дослідження є визначення платоспроможного попиту на певні споживчі якості страхових послуг. На підставі дослідження ринків і споживчих переваг у рамках маркетингових заходів проводиться розробка страхової продукції, здатної задовольнити потреби споживачів, а також система здійснення й стимулювання збуту.

Дослідження ринків і власної клієнтської бази — це вивчення потенційної та наявної клієнтури з метою виділення таких споживчих груп, залучення яких у компанію як страхувальників принесе страховикові найбільший прибуток. Дослідження ринків має на меті його розподіл і виділення цільових сегментів [4, с. 230]. Цей процес повинен здійснюватися з урахуванням властивостей потенційної і наявної у страховика клієнтури.

Дослідження власного страхового портфелю компанії — це аналіз імовірностей настання страхових подій і вартості страхових випадків для компанії залежно від різних характеристик клієнтури (страхувальників).

Аналіз страхового портфелю слугує і для оцінки потреб клієнтури в страховому покритті, вивчення факторів привабливості страхового продукту і компанії в цілому, а також для розробки методики втримання клієнтури [5].

Розробка вимог до страхових продуктів — це процес визначення їхніх властивостей та переваг перед аналогічними продуктами конкурентів. У цей перелік повинні входити:

- прийняті на страхування майнові інтереси і страхове покриття;
- ціна страхового продукту;

- додаткові послуги, що надаються страховиком, крім відшкодування збитку (юридичне обслуговування, ремонт пошкодженого майна, сприяння в подоланні наслідків страхової події і т.д.);

- якість і повнота обслуговування клієнта під час періоду дії договору страхування.

Крім того, технічні характеристики страхової продукції повинні забезпечувати компанії достатній рівень прибутковості страхових операцій за рахунок правильного співвідношення страхової премії з одного боку, і ризиків, що покриваються, прийнятих зобов'язань, а також умов відшкодування нанесеної шкоди, з іншої сторони.

Просування страхових продуктів на ринок являє собою:

- вибір відповідної системи збуту страхової продукції, що забезпечує найбільшу ефективність продажів на одиницю вкладень у них;

- інформування потенційних споживачів про наявний страховий продукт і його позитивні якості, переконання потенційного страхувальника в необхідності придбати страхове покриття;

- стимулювання продажів страхової продукції за рахунок підвищення привабливості образу страхової компанії в цілому;

- стимулювання збуту через систему знижок страхувальникам, премій продавцям страхових послуг, конкурси, лотереї, рекламу [6].

Система страхового маркетингу в остаточному підсумку є не самоціллю, а інструментом досягнення певних цілей, що постають перед компанією в нових ринкових умовах, що характеризуються підвищенням конкурентності ринків і вимогливості споживачів до якості послуг. Ними можуть бути:

- максимізація прибутку компанії;

- одержання страховиком достатнього прибутку поряд з виконанням їм додаткових функцій;

- виживання компанії при основному упорі в її діяльності на здійснення цілей, не зв'язаних з одержанням прибутку за рахунок страхової діяльності.

Перша мета є основною для більшості страховиків і страхових посередників (брокерів і агентів), зацікавлених у максимізації власних доходів. Але така ціль може бути не єдиною. На страховика може бути накладено додаткові обмеження, зв'язаних, наприклад, із соціальною роллю страхування. Суспільство через уряд і законодавство може зажадати від страховиків виконання

деяких соціальних функцій, наприклад, захисту потерпілих в аваріях на дорогах через обов'язкове страхування цивільної відповідальності, виплату страхового відшкодування потерпілим у нещасних випадках на виробництві і т.д. У прихованому вигляді суспільство може зажадати від страховика обмеження власних прибутків, участі у фінансуванні внутрішнього державного боргу через інвестиції в довгострокові державні цінні папери, вкладення засобів у стратегічно важливі галузі бізнесу. У цьому випадку одержання прибутку страховиком стає не єдиним, а в деяких випадках допоміжним завданням, що забезпечує виконання основної соціальної функції. Прибуток, тарифи, умови договорів страхування піддаються в цьому випадку жорсткому урядовому регулюванню. Яскравим прикладом цього є обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Для кептивних страхових компаній, тобто компаній, що займаються страхуванням інтересів тільки своїх власників і акціонерів, основною функцією є забезпечення їм надійного страхового захисту, а не отримання прибутку від страхових операцій. Тому ці компанії зацікавлені в першу чергу в забезпеченні стабільності власного платіжного балансу при наданні максимуму послуг своїм власникам і акціонерам.

Отже страховий маркетинг являє собою стратегію і тактику страховика, що спрямована на підвищення ступеню взаємодії з клієнтом і сприяє ефективнішому забезпеченню його потреб у якісному та повному страховому захисті в поєднанні з досягненням достатньої прибутковості операцій та зростання вартості страхової компанії, шляхом успішної реалізації страхових продуктів, які враховують тенденції розвитку страхового ринку та приносять користь суспільству.

Більшість дослідників погоджуються в тому, що маркетинг у сфері страхування почав застосовуватися пізніше всіх галузей економіки — лише в сімдесятих роках минулого століття, тоді як зародження маркетингу на інших ринках відбулось ще на початку минулого століття. У вісімдесяті–дев'яності роки розвиток маркетингу у фінансовій сфері активізувався через збіг впливу кількох факторів: інтернаціоналізації фінансових інститутів і послуг, виведення на ринок комплексних фінансових продуктів і пакетних продажів

Проблемою українських страхових компаній є недостатня кількість засобів для проведення маркетингових досліджень. Це

пояснюється відсутністю досвіду українських страховиків у провадженні страхового маркетингу. Ще в дев'яностих роках топ-менеджмент національних страховиків недооцінював використання маркетингових технологій у страхуванні. Очевидно, що в умовах сьогодення, під впливом фінансової кризи та відкритості ринку для зарубіжних компаній, неминуча загроза ліквідації багатьох вітчизняних страховиків. Щоб протистояти цьому, для вирішення наявних проблем вважаємо доцільним:

- ширше використовувати досвід західних страховиків, корегуючи при цьому маркетингову стратегію у відповідності до специфіки ведення бізнесу в Україні;
- звернути особливу увагу на все прогресивне, що є у страховому маркетингу пострадянських країн. Тут схожий менталітет населення і досвід продавців і покупців страхових послуг легше пристосувати до національного ринку;
- активізувати наукові дослідження щодо розробки і вдосконалення маркетингових стратегій адекватних потребам українського ринку;
- консолідувати зусилля через правові й економічні інструменти на укрупнення страхових компаній з посиленням інтересу держави в цій справі;
- спрямувати засоби впливу на забезпечення пріоритетного зростання споживання населенням страхових послуг високої якості.

Література

1. Гомелля В. Б., Туленты Д. С. Страховой маркетинг: актуальные вопросы методологии, теории и практики. — М.: ПРИОР, 1999. — 364 с.
2. Зубец А. Н. Страховой маркетинг. — М.: Анкил, 1998. — 212 с.
3. Жилкина М. Актуальные вопросы страхового маркетинга // <http://www.vitans.ru/>, 2009.
4. Ротова Т. А., Руденко Л. С. Страхування: Навчальний посібник. — К.: КНТЕУ, 2001. — 400 с.
5. Василенко Л., Тринчук В. Історико-економічні передумови виникнення страхового маркетингу // Страхова справа. — 12.01.2003. — № 1(9). — 2003.
6. Маркетинговая политика в страховом бизнесе // <http://slv.com.ua>, 2009.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 338.46.336.7

І. Б. Івасів

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

ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ В КОНТЕКСТІ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО БАНКІВСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

В работе рассмотрена экономическая модель анализа результативности банковского менеджмента, сущность, генезис и структура управления банком, ориентированного на стоимость.

The paper examined the economic impact analysis model for bank management, the nature, genesis and structure of value-based management in bank.

Ключові слова: *вартісно-орієнтований менеджмент, вартість банку, фундаментальна вартість.*

В основу вартісно-орієнтованого менеджменту покладено управління на основі інтегрованого фінансового показника — фундаментальної вартості фірми. Водночас, вартісно-орієнтоване управління змінює традиційні уявлення про результативність управління банком, так як ґрунтується на економічній, а не на бухгалтерській моделі аналізу результативності. Дана теза потребує свого обґрунтування, що і виступає метою даної роботи.

Логіка дослідження вимагає попередньо з'ясувати категорію «вартість». У теоретичному аспекті це становить досі нерозв'язану наукою проблему. Можливо, тому в українсько- і російськомовних фахових публікаціях англійське слово «value», що позначає поняття «вартість», подекуди перекладають як «цінність». Відповідно, деякі фахівці намагаються уникнути використання терміна «вартість», уживаючи слово «цінність». Інші, як наприклад, М. Туган-Барановський уживає обидва терміни: вартість — як результат людської праці і цінність — як явище, що сформувалось на ринку [1].

У неокласичній економічній теорії вартість об'єкта чи послуги часто розглядається не інакше, як ціна, яка склалась на відкритому і конкурентному ринку. Зокрема, А. Маршалл у багатьох випадках термін «вартість» уживав як синонім ціни, заявляючи, наприклад, що нормальна вартість товару повинна забезпечувати рівновагу між попитом та пропозицією [2, с. 109].

У класичній економічній теорії вартість і ціна не ототожнюються. За С. Кіном, вартість розглядається як природна цінність товару, котра встановлює нормальне (рівноважне) співвідношення, за яким обмінюються товари [3].

Деякі економісти наголошують на тому, що вартість завжди має суб'єктивні властивості. На думку Людвіга фон Мізеса, немає різниці між вартістю об'єкта чи товару і вартістю, що походить від психології ринкового учасника [4]. У цьому зв'язку К. Менгер зазначає, що вартість «є характеристикою того, наскільки важливі для нас окремі товари..., коли ми усвідомили, що без володіння цими товарами неможливо задовольнити наші потреби» [5, с. 115]. Суб'єктивістським є і трактування М. Портера, який пише, що «вартість — це те, що покупці готові оплачувати» [6, с. 27].

У рамках даної праці під вартістю ми розумітимемо виражену в грошах цінність активу. Оскільки у сучасній економіці будь-який актив може бути як джерелом доходу, так і об'єктом ринкової операції [7, с. 9], ми з повним правом поняття активу можемо розширити, пристосувавши його до фірми або бізнес-одиниці, включно з банком та його бізнес-одиницями.

Стосовно поняття «вартість фірми» в економічній літературі зустрічаються кілька поглядів. За одним із них вартість фірми (firm value) визначається вартістю її активів. Зокрема, А. Раппапорт вартість фірми (бізнесу) називає «корпоративною вартістю» (corporate value), визначаючи її сумою вартості боргу та вартості власного капіталу фірми. При цьому вартість власного капіталу компанії Раппапорт іменує «вартістю акціонерів» (shareholder value) [8, с. 32–33]. Так само вартість фірми трактують А. Дамодаран [9, с. 16, 771], Д. Волков [10, с. 5].

Переважна більшість фахівців визначають вартість фірми як ринкову вартість її власного капіталу. Серед багатьох таких авторів потрібно зазначити Дж. Сінкі-молодшого [11], О. Мендрула [12], К. Уолша [13]. У нашій роботі в значенні «вартість фірми» ми розумітимемо фундаментальну вартість власного капіталу компанії. Під фундаментальною вартістю (fundamental value) активу¹ розуміється його оцінка з урахуванням прогнозованих надходжень та виплат, пов'язаних із даним активом.

¹ У літературі зустрічаються також інші назви фундаментальної вартості, зокрема внутрішня вартість (intrinsic value).

Поняття фундаментальної вартості, таким чином, не тотожне ринковій та балансовій вартості і навіть певною мірою протистойть їм, особливо останній. Зусилля менеджерів банку спрямовані на максимізацію ринкової вартості фірми, яка виражається як вартість простих акцій за їх актуальним курсом. Іншими словами, ринкова вартість банку розраховується множенням актуального курсу його акції на кількість простих акцій в обігу.

Балансова вартість визначається за даними бухгалтерської звітності банку. Виходячи з балансової рівності справедливою є формула:

$$A_{BV} = E_{BV} + L_{BV}, \quad (1)$$

де A_{BV} — балансова вартість активів;

E_{BV} — балансова вартість власного капіталу;

L_{BV} — балансова вартість зобов'язань.

Звідси робимо висновок про те, що

$$V_A = V_E + V_D, \quad (2)$$

де V_A — фундаментальна вартість активів;

V_E — фундаментальна вартість власного капіталу;

V_D — фундаментальна вартість зобов'язань.

Отже, фундаментальна вартість власного капіталу становитиме:

$$V_E = V_A - V_D. \quad (3)$$

Для нефінансових компаній фундаментальну вартість боргу в процесі оцінювання можна замінити балансовою вартістю. Однак такий підхід не може бути застосований до банків, котрі, як ми з'ясували, створюють вартість також на боці пасивів.

В ідеалі фундаментальна вартість фірми має дорівнювати ринковій вартості, однак це можливе лише в умовах досконалого фінансового ринку. За умов недосконалих ринків можливі відхилення у значеннях ринкової та фундаментальної вартості, породжені асиметричністю інформації та короткостроковими коливаннями цін на ринку.

Однак, незважаючи на наш скептицизм з приводу можливості фондового ринку адекватно відображати вартість акцій, про що твердять прихильники концепції ефективного фондового ринку, з ними важко не погодитись у тому, що в довгостроковій перспективі значення фундаментальної та ринкової вартості банку тісно корелюють.

Інформація щодо поточної вартості компанії потрібна власникам та менеджерам не тільки при продажу банку, але й у процесі управління. Для цілей оперативного управління доцільніше застосовувати саме фундаментальну вартість. У банків, акцій яких немає в обігу на фондовому ринку, фундаментальна вартість взагалі є основним індикатором результативності менеджменту.

Проте, в кінцевому підсумку, зусилля керівництва мають бути матеріалізовані в максимізації ринкової вартості банку одночасно з заходами, спрямованими на те, щоб мінімізувати розриви між ринковою та фундаментальною вартістю банку. У протилежному разі на ринку виникає загроза, що компанія стане об'єктом поглинання. Отже, на сьогодні в умовах розвинутих ринків вартісно-орієнтоване управління стає неодмінною стратегією, що забезпечує стійкий розвиток та виживання компанії.

Вартісно-орієнтований підхід до управління компанією був породжений англосаксонською управлінською культурою приблизно у 1980-х роках і протягом 1990-х — початку 2000-х рр. набув значного поширення в практиці банківського менеджменту не тільки у США та Великобританії, але й у європейських та деяких азіатських країнах. Нині його принципи запроваджують і вітчизняні фахівці. Запропонуємо наше розуміння принципів вартісно-орієнтованого менеджменту:

- у кожен момент часу як у фірми загалом, так і будь-якого її структурного елементу існує певна вартість;

- джерелом цієї вартості є здатність фірми генерувати потоки грошових коштів. Фактично, ці грошові потоки, що створюються фірмою, і є її вартістю;

- через недосконалість ринків існує ризик відхилення реальних грошових потоків від очікуваного розміру, тому вони можуть бути прогнозовані лише з певною мірою точності і не претендують на абсолютну істину;

- при обчисленні вартості фірми має братись до уваги вартість власного капіталу як альтернативної вартості. Тобто можна говорити про те, що компанія створює вартість лише тоді, коли вона відшкодувала вартість капіталу, який використовувався, щоб генерувати цей прибуток;

- управління фірмою орієнтується на максимізацію її вартості, виявом якої є зростання вартості власного капіталу компанії.

Визначити вартісно-орієнтований підхід до управління, або, як ми його ще тут називаємо, вартісно-орієнтований менеджмент,

доволі непросто. У широкому розумінні вартісно-орієнтований менеджмент ми трактуємо як процес, який охоплює прийняття управлінських рішень, створення корпоративної культури і цінностей компанії, які в сукупності дозволяють урахувати інтереси більшості зацікавлених осіб і в кінцевому підсумку призводять до зростання вартості власного капіталу. Загалом він виражає підхід до управління компанією, який націлений на максимізацію її вартості в довгостроковій перспективі. У більш вузькому значенні цей термін можна трактувати як модель оцінки результативності бізнесу.

Поняття вартісно-орієнтованого менеджменту набуло поширення із середини 1980-х років, коли А. Раппапорт видав свою основоположну працю «Створюючи вартість акціонера: новий стандарт для бізнесу» [8].

Абревіатури на кшталт VBM (value-based management) чи MSV (managing for shareholder value) з'явилися у 1990-х роках, коли Б. Стюарт [14], Т. Коупленд, Т. Колер, Дж. Мурін [15] видали свої праці, що стали фундаментом вартісно-орієнтованого менеджменту. З того часу VBM перестав бути теоретичною конструкцією і перейшов у розряд інструментів стратегічного управління (хоч навіть 1998 року в газеті «Financial Times» побачила світ стаття, в якій висловлювався сумнів, чи не був вартісно-орієнтований менеджмент плодом 16-річного періоду підвищення кон'юнктури на фондовому ринку [16, с. 4]).

У своєму розвитку концепція вартісно-орієнтованого управління пройшла три фази.

На першій, назвемо її розрахунковою, фазі в середині 1980-х років вартісно-орієнтований менеджмент фокусувався майже виключно на фінансових аспектах. Початок цьому, як вважається, поклали інвестиційні аналітики, яких у літературі часто іменують корпоративними рейдерами², котрі здійснювали моніторинг ринку в пошуках недооцінених компаній з метою їх придбання з подальшою реструктуризацією та перепродажем. Для цих цілей вони почали обчислювати вартість бізнесу із застосуванням різних моделей, де вартість акцій була функцією грошових потоків і прибутковості капіталу, скоригованого на ризик. У цей період ком-

² Слід зазначити, що в оригіналі термін «рейдер» не містить негативного забарвлення, на відміну від вітчизняних публікацій, в яких під рейдерством розуміють незаконні або напівзаконні оборудки, спрямовані на захоплення контролю над компанією. Більш детально дану проблему досліджують М. Діба та М. Зубок [17].

панії поступово перетворились на товари, якими торгують. Це зумовило активізацію процесів реструктуризації, злиття та поглинання: недостатньо результативні фірми ставали об'єктом дивестицій або ліквідувались, а перспективні і прибуткові компанії ставали об'єктом інвестування.

Зрозуміло, що такий підхід не справляє істотного впливу на вартість акціонерів у довгостроковій перспективі. І хоч інвестори можуть здійснювати операції з купівлі-продажу компаній досить довго, з певного моменту в них може виникнути потреба управляти їхнім бізнесом у контексті створення додаткової вартості для власників. Тому в другій, стратегічній, фазі свого розвитку в 1990-х роках вартісно-орієнтований менеджмент переміщується на рівень бізнес-стратегії. Найбільш показовим у цьому плані стало взаємопроникнення фінансового та стратегічного планування. Однак при цьому й надалі залишалась дистанція між стратегічним та оперативним рівнем, інакше кажучи, менеджери не завжди могли знайти практичне застосування принципам VBM.

З початком XXI ст. вже може йтися про інтегровану фазу вартісно-орієнтованого менеджменту, який стає дедалі більш цілісним підходом до всіх аспектів управлінських рішень, у т. ч. зі стратегічним і фінансовим плануванням, управлінням структурою капіталу, оцінкою результативності та винагородою праці.

Отже, вартісно-орієнтований підхід до управління змінює ідеологію оцінки результативності банку та й саму парадигму управління банківською діяльністю. Для розуміння цієї сентенції порівняємо дві моделі аналізу діяльності фірми: бухгалтерську, що притаманна традиційному підходу до управління фірмою, й економічну, яка властива вартісно-орієнтованому менеджменту.

Сучасна фірма, зокрема банківська, функціонує в середовищі з трьома основними складовими:

- 1) ризиком і невизначеністю;
- 2) дохідністю, що пов'язана зі ступенем ризику інвестора;
- 3) ліквідністю.

Саме за ними формується кількісна оцінка результативності компанії і саме за ними бачимо розходження бухгалтерської та економічної моделей. Зупинимось на цих розходженнях, які мають концептуальний характер.

1. Традиційний бухгалтерський облік ґрунтується на принципі історичної вартості, сутність якого в тому, що всі елементи звітності оцінюються за тією вартістю, за якою вони були

обліковані на момент їх надходження в компанію. Відхилення від даного принципу й оцінка за поточною ринковою вартістю здійснюється лише у випадках, визначених бухгалтерськими стандартами.

Принциповий підхід бухгалтерської моделі полягає також у тому, що в аналізі використовуються операції, які фактично були здійснені, а альтернативні варіанти розвитку практично ігноруються. Наприклад, до витрат компанії за певний період відносять тільки фактично понесені витрати. Урешті-решт, діяльність компанії оцінюється позитивно, якщо одержані доходи перевищують фактичні витрати. Проте економічна модель оцінює результативність компанії з позиції інвестиційних альтернатив, що зіставні за рівнем ризику. Це докорінно змінює методологію аналізу та оцінку якості управління.

2. Бухгалтерська модель оцінки не зачіпає проблему невизначеності очікуваного результату, з якою стикається будь-який інвестор. Фінансова звітність не дає змоги одержати інформацію щодо ставки дохідності капіталу, яка й визначає інвестиційні альтернативи, що повинні мати порівнянні рівні ризику. А це означає, що в рамках бухгалтерської моделі неможливо оцінити, чи компенсує балансовий прибуток ризику компанії, чи є він достатнім для власників.

Жоден із показників рентабельності, ні ROA, ні ROE, котрі розраховані на основі фінансової звітності банку, ніяк не пов'язані з ризиками банку, а тому не можуть бути мірилом результативності компанії. Економічна ж модель дозволяє врахувати не тільки витрати, а й ризики бізнесу.

3. У процесі управління вкрай важливо мати інформацію щодо ліквідності банку, яку неможливо одержати, оперуючи даними фінансової звітності. Для цих цілей економічна модель пропонує показник вільного грошового потоку (free cash flow — FCF). Цей показник, запроваджений М. Дженсеном, означає потік грошових коштів, вільний для вилучення інвесторами після того, як у ньому були враховані операційні результати та інвестиції з позитивною чистою теперішньою вартістю.

4. Бухгалтерська модель розглядає теперішні та майбутні надходження і грошові потоки без поправки на доходи, що втрачаються компанією через неможливість одержання й інвестування грошового потоку негайно. Балансовий прибуток не відображає витрати на інвестиції, науково-дослідні розробки, модернізацію

виробництва, ефект від яких виявиться в майбутньому. Та й сам розмір прибутку залежить від методики бухгалтерського обліку, амортизаційних відрахувань і не може об'єктивно відобразити результативність роботи менеджменту.

В економічній моделі всі управлінські рішення приймаються на основі показника економічного прибутку. Економічний прибуток — це різниця між тим, що компанія заробляє за даний період часу, і тим мінімумом, який вона повинна заробити, щоб задовольнити своїх інвесторів:

$$\text{Економічний прибуток} = \frac{\text{Інвестований капітал} \times (\text{Рентабельність інвестицій} - \text{Середньозважені витрати на капітал})}{1} \quad (4)$$

Показник економічного прибутку демонструє достатність з погляду акціонерів грошових потоків для забезпечення нормального рівня дохідності, іншими словами — *бар'єрної дохідності капіталу* фірми. «Нормальний» рівень дохідності визначається не суб'єктивно, він показує з позиції власника розмір граничної дохідності інвестицій у компанію, нижче за який втрачаються стимули для інвестування, а з позиції менеджерів — *витрати на залучення власного капіталу* (cost of equity — COE), або мінімальну дохідність інвестицій, що її мають забезпечити менеджери власникам компанії.

Витрати на залучення власного капіталу можна визначити як мінімально прийнятну окупність інвестицій, яка відіграє роль порогової ставки, що використовується в інвестиційній оцінці. Вартість капіталу залежить від ризикованості оцінюваних проектів. Дж. Девіс визначає її як «середньозважений розмір витрат різних інвестицій компанії», що визначаються ризиком її інвестиційних можливостей [18, с. 5].

5. У рамках традиційного бухгалтерського обліку менеджери ставляться до власного капіталу просто як до вільного ресурсу. Бухгалтери, хоч і віднімають процентні виплати, пов'язані з борговим фінансуванням, однак не відображають вартості, яку акціонери вклали або вилучили з бізнесу. Це означає, що, словами Б.Стюарта, «компанії часто повідомляють про балансний прибуток, коли вони фактично знищують вартість акціонерів» [19]. Цю ситуацію ілюструє рис. 1.

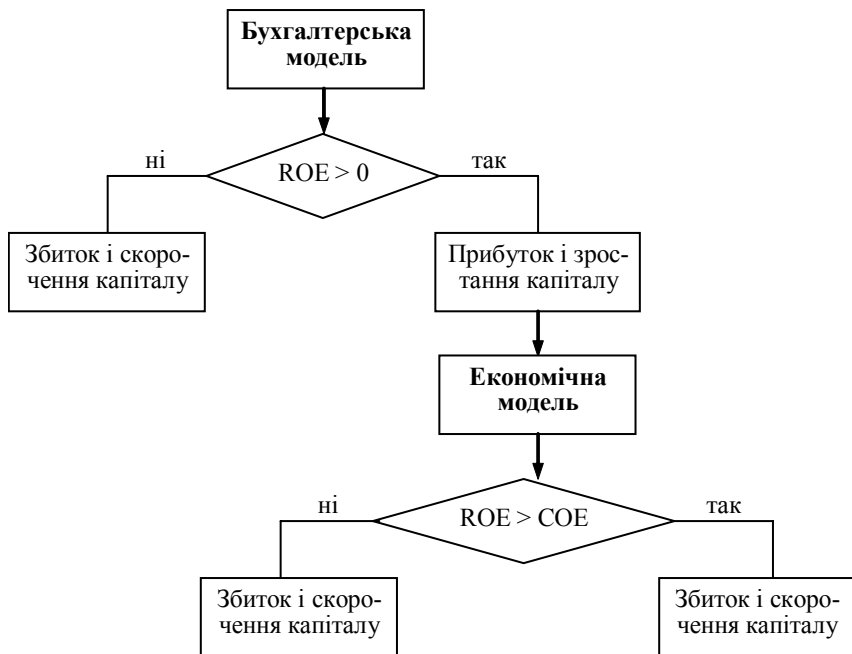


Рис. 1. Відмінності бухгалтерської та економічної моделей

На відміну від балансової оцінки, вимірювання вартості капіталу в рамках вартісно-орієнтованого управління стосується окупності нових інвестицій, а не того, що трапилось у минулому. Як зазначає Дж. Девіс, частина власного капіталу у вартості капіталу буде визначена ризиком, який узяли власники власного капіталу. Через це не може існувати жодного точного способу його обчислення, особливо на рівні компанії в цілому. Отже, керівники компанії повинні якомога точніше розраховувати необхідну вартість капіталу, хоч абсолютно «правильної» відповіді не існує [19].

6. У сучасних умовах наявна система бухгалтерського обліку більше виражає інтереси менеджерів, ніж власників компанії. Процес управління активами-пасивами банку тепер важко уявити ізольовано від оцінки ризиків, притаманних активам та зобов'язанням, а також від калькуляції доходів, що мають покривати дані ризики. Тому основна мета діяльності фірми кількісно виражається у вигляді інвестиційної вартості власного капіталу,

яка містить у собі сукупність потоків вільних грошових коштів з урахуванням бар'єрного рівня дохідності.

Створення стандартів бухгалтерського обліку, що були б адекватні сучасним реаліям управління бізнесом, є серйозною проблемою, докладний аналіз якої не є предметом даного дослідження. Сучасні наукові розробки, наприклад праці С. Пенмена [20], покликані наблизити систему обліку до потреб вартісно-орієнтованого менеджменту, зокрема, порівнюючи не бухгалтерські прибутки і грошові потоки, а балансові показники, одержані в процесі застосування різних систем обліку.

Слід зазначити, що вартісно-орієнтований менеджмент, на наш погляд, не можна ототожнювати з управлінням вартістю фірми³, позаяк вартісно-орієнтований менеджмент означає не управління вартістю, а, навпаки, те, що управління вартістю є базою для управління компанією. У цьому зв'язку ми розглядаємо концепцію вартісно-орієнтованого менеджменту як систему, що включає три модулі (рис. 2):

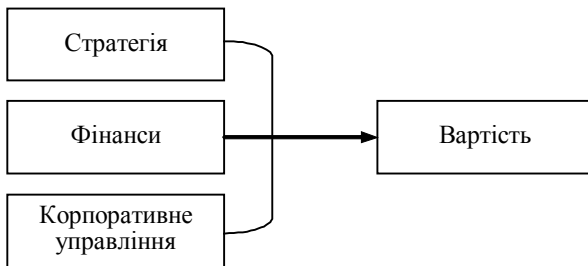


Рис. 2. Структура вартісно-орієнтованого управління в банку

- 1) стратегію банку;
- 2) рішення у сфері корпоративних фінансів;
- 3) корпоративне управління.

За класичним визначенням А. Чандлера, стратегія — це встановлення основних довгострокових цілей та завдань фірми й розроблення програми дій та розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей [21, с. 15–16]. Складова стратегії демонструє

³ У перших перекладах літератури про управління вартістю на українську та російську перекладачі часто тлумачили термін VBM як управління вартістю. На це звертає увагу, зокрема, Д. Волков [10, с. 3–4].

зв'язок вартості банку та стратегій розвитку бізнесу, виявлення так званого *ланцюга створення вартості*. У цьому зв'язку потрібно погодитись із російськими економістами Д. Волковим та В. Катькало, що вартісно-орієнтований менеджмент може розглядатись як окремий напрямок стратегічного управління [10; 22]. Більше того, ми переконані, що його потрібно вважати таким.

Цікаво, що запровадження вартісно-орієнтованого підходу до управління збіглось у часі з активізацією інтересу до корпоративного управління. Вартісно-орієнтований менеджмент дозволяє розробити ефективну систему оцінки менеджменту, удосконалити відносини з інвесторами та іншими зацікавленими особами і загалом сприяє розв'язанню агентської проблеми.

Як ми вже з'ясували, фірма створює вартість, коли доходи на капітал (*return on capital*) перевищують витрати на залучення капіталу. Різниця між ними називається спредом. Банківський бізнес добре ілюструє цей постулат. Коли банк залучає кошти у вигляді 4 %, депозиту і розміщує ці ресурси як кредит під 10 %, ми з певними застереженнями можемо говорити, що витрати на капітал даного банку становили 4 %, а дохід на капітал — 10 %. Відповідно, розмір спреду дорівнюватиме 6 %, інакше кажучи, банк створює 6 % вартості на одну грошову одиницю. Чим більший спред між доходами та витратами на капітал, тим більший економічний прибуток, більша ринкова вартість капіталу і вартість фірми.

Отже, позитивний спред між доходами та витратами на капітал означає створення банком вартості, а негативний спред призводить до знищення вартості.

Спред між доходами та витратами на капітал є важливим, але не єдиним чинником формування стратегії на зростання вартості банку. Іншими двома чинниками, тобто «рушійними силами» (*drivers*), вартості є масштаб діяльності та фінансова стійкість банку.

Масштаб діяльності передбачає обсяги потенціального зростання бізнес-можливостей. Так, зростання прибутковості у вигляді позитивного спреду між доходами та витратами на капітал за вищої капітальної бази теоретично додає більше вартості. Продовжуючи аналогію з банківським бізнесом, зазначимо, що більша сума позики зі спредом 6 %, створить для банку більшу вартість.

Стійкість означає часовий інтервал дії конкурентних переваг банку, тобто період, під час якого банк буде прибутковим і бізнес зростатиме, додаючи вартість. У нашому прикладі чим довший термін позики зі спредом 6 %, тим більше вартості буде створено банком.

Отже, можна виділити рушійні сили (чинники) вартості банку, подані на рис. 3:

- прибутковість, яка визначається здатністю банку генерувати прибуток, який перевищує витрати на залучення капіталу;
- масштаб, котрий поєднує в собі обсяг операцій на часовий інтервал позитивного спреду;
- капіталізація банку;
- вартість залучення ресурсів, яка відображає ризики банку.



Рис. 3. Рушійні чинники (драйвери) вартості банку

Ці чинники справляють величезний вплив на результативність банку і потребують установа певних цільових орієнтирів.

Що стосується ризику, то його роль у створенні банком вартості є визначальною, позаяк діяльність банку пов'язана з:

- 1) наданням фінансових послуг;
- 2) управлінням ризиком.

Отже, результативність діяльності банку і, відповідно, його вартість залежать від якості та обсягу наданих послуг і ефективності управління ризиком.

Управління ризиком виконує центральну роль у фінансовому посередництві і є, таким чином, ключовою сферою банківського бізнесу, тож розглядається як одне з найважливіших корпоративних завдань. Процеси управління ризиком, утім, є актуальними

навіть при пропонуванні банками продуктів і послуг: оскільки банки мають справу з фінансовими активами, то, за логікою, вони пов'язані з бізнесом фінансового ризику.

Також управління ризиком є необхідним і критично важливим для забезпечення в довгостроковій перспективі виживання банків. На довгострокову перспективу націлений і вартісно-орієнтований менеджмент. Як заявляють з цього приводу Т. Коупленд та інші, «вартість не буває короткостроковою, на відміну від інших показників» [15, с. 44].

Зважаючи на те, що банківський капітал виконує захисну функцію, можна помітити спільність завдань, що їх реалізовує управління капіталом та ризик-менеджмент у банку. Тож банки розглядають капітал з двох боків: з одного боку, як витрати, а тому вживають заходів з управління структурою капіталу (capital structure decisions), а з другого — як свого роду заміну для здійснення ризик-менеджменту. Тому створення вартості в банку є інтегрованим процесом, що охоплює управління структурою капіталу, капітальне бюджетування, ризик-менеджмент, як зображено на рис. 4.

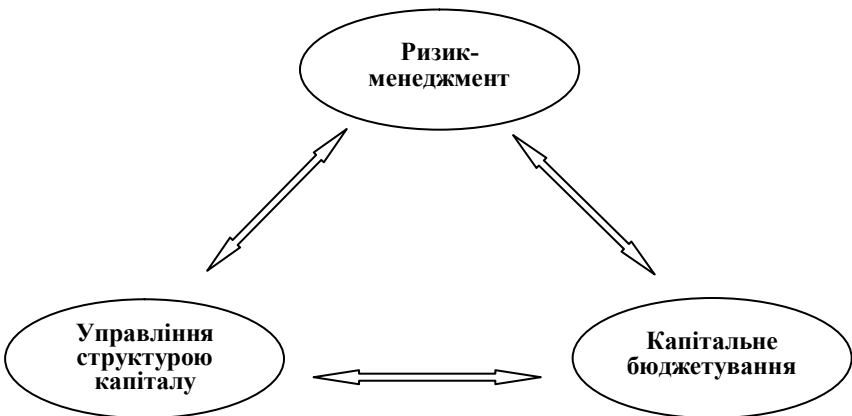


Рис. 4. Фінансові аспекти створення вартості в банку

Таким чином, сучасний вартісно-орієнтований менеджмент виступає продуктом двадцятирічної еволюції в управлінських підходах, являючи інтегровану систему управління банком. Розуміння елементів вартісно-орієнтованого менеджменту дає можливість для його більш ефективного запровадження у господарську практику і, відтак, підвищити результативність банківського менеджменту.

Література

1. *Туган-Барановский М. И.* Основы политической экономии / Туган-Барановский М. И. — М. : РОССПЭН, 1998. — 664 с.
2. *Маршалл А.* Принципы политической экономии / Маршалл А. — М. : Прогресс, 1984. — Т. II. — 352 с.
3. Keen Steve. Debunking Economics: The Naked Emperor of the Social Sciences. Why have we handed over the running of the world to economists? / Keen Steve. — Zed Books, 2002.
4. Von Mises Ludwig. The Theory of Money and Credit / Von Mises Ludwig // Translated from the German by H. E. Batson. — N.Y. : The Foundation for Economic Education, Inc., 1971. — 496 p.
5. Menger Carl. Principles of Economics. Trans. J. Dingwall and B. F. Hoselitz / Menger Carl. — Glencoe, IL : Free Press, 1950.
6. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер ; пер. с англ. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. — 715 с.
7. *Круш П. В.* Оцінка бізнесу : навч. посіб. / П. В. Круш, С. В. Поліщук. — К. : Центр навч. літератури, 2004. — 264 с.
8. Rappaport A. Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance/ Rappaport A. — N. Y. : Free Press, 1986.
9. *Дамодаран Асват.* Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / Дамодаран Асват ; пер. с англ. — [2-е изд., исправл.]. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. — 1341 с.
10. *Волков Д. Л.* Модели оценки фундаментальной стоимости собственного капитала компаний: проблема совместимости / Волков Д. Л. — Вестник Санкт-Петербургского университета. — 2004. — Вып. 3 (№ 24). — С. 3–36. — (Сер. 8.).
11. *Синки Дж., мл.* Управление финансами в коммерческих банках / Синки Дж., мл. ; пер. с англ. 4-го переработанного изд. ; под ред. Р.Я. Левиты, Б.С. Пинскера. — М. : Catallaxy, 1994. — 820 с.
12. *Мендрул О. Г.* Управління вартістю підприємств : [монографія] / Мендрул О.Г. — К. : КНЕУ, 2002. — 272 с.
13. *Уолш Кяран.* Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства / Уолш Кяран ; пер. з англ. — К. : Всеуито ; Наук. думка, 2001. — 367 с.
14. Stewart G. Bennett. The Quest For Value: A Guide For Senior Managers / Stewart G. Bennett. — N.Y. : Harper Business, 1991.
15. *Коупленд Том.* Стоимость компании: оценка и управление / Коупленд Том, Колер Тим, Мури́н Джек ; пер. с англ. — М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. — 576 с.
16. Maximising Shareholder Value Achieving clarity in decision-making // Technical Report. — The Chartered Institute of Management Accountants (CIMA), 2004. — 29 p.

17. Диба М. І. Рейдерство — як одна із найбільш небезпечних загроз вітчизняному бізнесу / М.І. Диба, М.І. Зубок // Вчені записки : зб. наук. праць КНЕУ. — 2007. — Вип. 9. — С. 67–75.

18. Davies J. Cost of equity capital / Davies J. // The Chartered Institute of Management Accountants (CIMA). — 1999.

19. Stewart G.B. III. How to fix accounting: measure and report economic profit / Stewart G.B. III. // Journal of Applied Corporate Finance. — 2003. — Vol. 15, № 3.

20. Penman S. A Synthesis of Equity Valuation Techniques and the Terminal Value Calculation for the Dividend Discount Model / Penman S. // Review of Accounting Studies. — 1998. — № 2. — P. 303–323.

21. Мескон М. Основы менеджмента / Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. ; пер с англ. — М. : Дело, 2000. — 704 с.

22. Катькало В. С. Исходные концепции стратегического управления и их современная оценка / Катькало В.С. // Российский журнал менеджмента. — 2003. — № 1. — С. 7–30.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 336.221

Г. М. Котіна

аспірант кафедри фінансів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ДО ПИТАННЯ ПРО ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ

В статье рассмотрены основные факторы, которые затрудняют процесс прогнозирования и планирования налоговых поступлений, определенные проблемы, которые порождают неточность и несоответствие прогнозов реальным показателям, предложены пути повышения эффективности существующей системы планирования и прогнозирования налогов.

The article considers the main factors that hinder the process of forecasting and planning of tax revenues, some problems that give rise to inaccuracy and inconsistency of projections realistic indicators suggested ways to improve the existing system of planning and forecasting taxes.

Ключові слова: планування податків, прогнозування податків, методи прогнозування і планування податкових надходжень.

Основаю формування бюджету незалежно від його місця в бюджетній системі України є прогнозна оцінка обсягів доходів, у першу чергу, податкових. Саме цей обсяг визначає розмір бездефіцитного бюджету. Відтак визначення обсягу бездефіцитного

бюджету, який реально може бути виконаний, потребує того, щоб оцінка прогнозного значення доходів була максимально обґрунтованою та якомога точнішою.

Прогнозування податкових надходжень є однією з важливих складових податкового менеджменту, від ефективності якого залежать реальність та обґрунтованість планових показників при затвердженні бюджетів різних рівнів, своєчасність і достатність податкових надходжень. На сьогодні процес прогнозування в Україні потребує подальшого вдосконалення, оскільки, поки що методи, які використовуються, не в повній мірі відображають реальні процеси, які відбуваються в економіці та не відповідають загальносвітовій практиці. Таким чином, тема дипломної роботи є актуальною.

Проблема прогнозування і планування податкових надходжень в Україні на сьогоднішній день стоїть надзвичайно гостро, оскільки немає науково обґрунтованих і нормативно оформлених методик на макрорівні, регіональному рівнях і мікрорівні, які б давали можливість максимально точно розрахувати доходну частину бюджету в частині податків. Це викликає значні розбіжності при порівнянні прийнятого бюджету на поточний період і поточних та кінцевих результатів. Дане питання вивчається і обговорюється в наукових і політичних колах, але протягом тривалого часу не досягнуто згоди стосовно змісту, засобів і принципів створення методики прогнозування податкових надходжень в Україні.

Питанням моделювання надходжень податків до бюджету приділяється недостатньо уваги у вітчизняній науковій літературі. Методика їх прогнозування є недосконалою і не враховує багатьох важливих чинників. Це призводить до помилок у прогнозах. Водночас визначення обсягів доходів бюджету на майбутні періоди відіграє важливу роль у його виконанні. Виважені прогнози дають змогу скласти реалістичні, обґрунтовані плани податкових надходжень та уточнити їх з урахуванням змін економічної ситуації. При цьому методи, що використовуються для розробки прогнозів бюджетних надходжень, можна застосовувати і для аналізу наслідків внесення змін у податкове законодавство.

Відмітимо, що на сьогоднішній день існує нагальна необхідність у розробці однієї комплексної моделі прогнозування податкових надходжень у варіантній постановці на єдиній інформаційній системі. Модель повинна бути не тільки достатньо операційна і достатньо «прозора», але й зрозуміла замовнику (користу-

вачу — Міністерству фінансів України, Державній податковій адміністрації України).

Головною особливістю є те, що для проведення прогнозних розрахунків необхідно мати данні, які носять майбутній характер і, як наслідок, мають нечітку природу. Це зумовлюється множиною майбутніх факторів, які впливають на процес податкових надходжень. Серед факторів, що впливають, треба вказати такі, як невизначеність і нечіткість впливу різноманітних, у тому числі конфліктних дій суб'єктів податкових відносин, невизначеність об'єктивних і суб'єктивних процесів політико-економічної конкуренції, обмеженість і недостовірність інформаційних потоків і т.п. Практично необхідна інформація є не тільки статистичною. Значна кількість даних представляється у вигляді деяких суджень спеціалістів і експертів про можливі значення необхідних даних, що використовуються при прогнозних розрахунках податків.

Отже, планування та прогнозування податкових надходжень пов'язані з багатьма не вирішеними проблемами.

Одним з основних недоліків існуючої податкової системи є відсутність комплексного аналізу і прогнозування податкових надходжень. Передусім, для формування короткострокових і довгострокових прогнозів надходжень податків по видах та рівнях бюджетної системи необхідно забезпечити аналіз динаміки податкової бази на основі обліку темпів інфляції в державі та регіонах, очікуваної динаміки виробництва та товарообігу, зміни дебіторської та кредиторської заборгованості, оцінки платоспроможності та фінансового капіталу тощо. Необхідно оцінювати вплив одних податків на інші.

Вирішення проблеми методів прогнозування податкових надходжень має кілька аспектів: юридичний, економічний, інформаційний і математичний. Юридичний аспект заключається у законодавчому оформленні і затвердженні документу. Економічний — передбачає визначення економічних параметрів, що будуть покладені в основу розрахунку прогнозованих надходжень до бюджету в частині податків. Інформаційний аспект передбачає обґрунтування джерел інформації. Математичний аспект полягає у виборі оптимального методу (методів) обчислень.

Як прості, так і специфічні методи, передбачаючи збереження минулої тенденції розвитку, не враховують змін у податковій базі і ставках податків. Тому їх застосування може призвести до помилок у прогнозах. Більш обґрунтованим є побудова функції залежності податків від податкової бази.

Недосконалість існуючих методів обумовлена ретроспективністю даних кількісного характеру, що використовуються екстраполяцією минулого. На цій основі виникає проблема передбачення. Обмеженість передбачення пояснюється тим, що будь-якій динамічній системі притаманне явище динамічного хаосу.

Саме тому, що передбачення навіть на короткострокову перспективу є проблематичним, необхідно зосередити увагу на критеріях, які дозволять покращити достовірність прогнозів. При вирішенні проблеми передбачення варто відштовхуватися від того, що наші можливості передбачення майбутнього визначаються ступенем розуміння теперішнього, а, отже, події теперішнього потребують детального вивчення, аналізу та синтезу.

Одним з ключових завдань формування концепції та методики прогнозування податкових надходжень є вивчення зарубіжного досвіду країн із застосуванням моделей та методик прогнозування податкових доходів бюджету. Найточніші прогнози надходжень доходів до бюджету можна здійснювати за допомогою оцінки податкового потенціалу — максимальної суми податків, що можуть бути зібраними з території без шкоди для її продуктивного потенціалу. Використовуються методи оцінки обсягів податкових надходжень, які базуються на застосуванні регресійних моделей, а також моделей з використанням методів головних компонентів та метод кластеризації. Із більшості різних підходів до прогнозування бюджетних доходів, які застосовуються в міжнародній практиці, можна виділити найбільш розповсюджені: метод моделювання; метод ефективної ставки оподаткування; метод, що базується на еластичності [1]. Кожен з цих методів має певні переваги та недоліки, через що на практиці також застосовується синтетичний підхід.

Прогресивними напрямками прогнозування податкових надходжень є застосування таких моделей, які б давали можливість обґрунтовувати рішення за умов невизначеності та інших вад, які на сьогодні перешкоджають мати реалістичні і точні прогнози. Серед таких моделей слід виділити зокрема FUZZY-технологію.

Ключові особливості FUZZY-технології:

- ✓ подвійний підхід до прогнозування;
- ✓ застосування FUZZY математики і логіки для опису і використання в розрахунках не досить достовірної, нечіткої інформації;

✓ можливість інтегрування і комплексування з іншими підходами до прогнозування податкових надходжень.

Дана технологія концептуально, методологічно і програмно відпрацьована та апробована при реалізації ряду політичних, економічних і військово-політичних досліджень.

Загальна структура технології вирішення задач оцінки та прогнозування на основі наведених принципів моделювання з використанням програмного комплексу Expert Professional Master наведена на рис. 1.

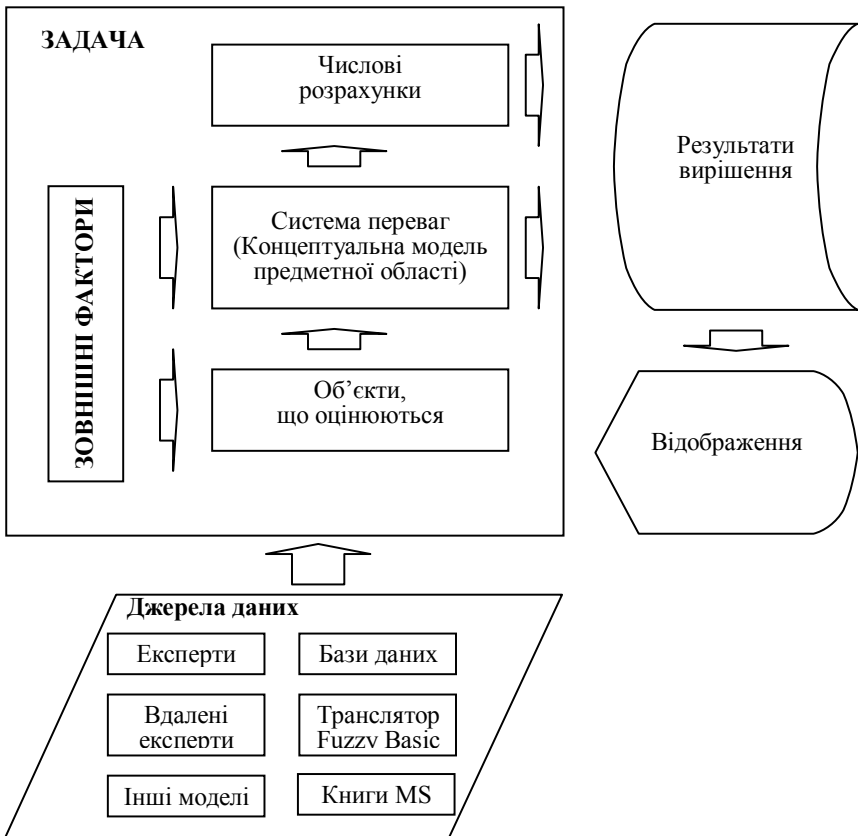


Рис. 1. Технологічна структура вирішення задач оцінки та прогнозування

Структура вирішення окремої задачі містить у собі наступні компоненти:

- концептуальну модель предметної області (або систему переваг), яка є формалізованим уявленням про структуру задачі, її елементах і зв'язках між ними;
- об'єкти предметної області, які оцінюються в структурі концептуальної моделі при вирішенні задачі;
- зовнішні фактори, які описують можливі зміни елементів, зв'язків концептуальної моделі та об'єктів у часі;
- джерела даних для автоматизації формування системи переваг та об'єктів, що оцінюються, і комплексування з системами інформаційного забезпечення.

На особливу увагу заслуговують макромоделі Інституту економічного прогнозування НАН України. Цільове призначення моделі «Макромодель 1» — це забезпечення прогнозних розрахунків макропоказників економіки України у щорічному вимірі. За допомогою даної моделі можна отримати середньострокові прогнози розвитку ключових макроекономічних показників.

Міжнародний центр ЮНЕСКО/МПП інформаційних технологій та систем є розробником кількох моделей для ДПА України. Зокрема, одна з них — це імітаційно-аналітична модель оперативного прогнозування, її цільове призначення — оперативне прогнозування у ході проведення моніторингу податкових процесів. Інша модель створена для прогнозування щомісячних надходжень до бюджету. Складовими математично-алгоритмічної структури моделі є система інтерактивного моделювання АСТР1Д.

Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України розробив модель «МДБ». Її цільове призначення зводиться до прогнозування макроекономічних показників дохідної частини бюджету на середньостроковий (річний) період. Моделююча система «Бюджет» Інституту кібернетики НАН України створена для вирішення завдань бюджетного та макроекономічного моделювання, зокрема, проведення оцінки очікуваних надходжень до бюджету і обсягів його найважливіших втрат.

Є серйозні напрацювання і в інших науково-дослідних установах і організаціях України. Серед таких можна виділити: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Національний університет «Києво-Могилянська академія», Національна академія державної податкової служби України,

Науково-дослідний фінансовий інститут при Міністерстві фінансів України.

Досвід планування та прогнозування податків в Україні свідчить про наявність значних ризиків, властивих цьому процесу. Зменшення ступеня ризику прогнозування та планування бюджету можливе з допомогою введення кількісних показників граничного ступеня ризику планування бюджету. До причин, що зумовлюють значний ступінь ризику планування та прогнозування податків, можна віднести: значні коливання зовнішнього попиту на український експорт; нестабільність внутрішнього ринку; зміни податкової бази внаслідок надання пільг окремим видам діяльності, суб'єктам господарювання та регіонам; нестабільність цін світового ринку енергоносіїв; тінізацію української економіки та використання схем ухилення від сплати податків, одержання незаконного відшкодування з бюджету; заполітизованість прийняття економічних рішень; недосконалість існуючих методів прогнозування; завищення планових показників податкових надходжень під час затвердження бюджету.

Складання прогнозних розрахунків податкових надходжень вимагає опрацювання значних за обсягами масивів статистичної та облікової інформації. Відповідно, великого значення набуває якість похідної інформації, від якої залежить точність прогнозу надходжень податку до державного бюджету. Інформація, як правило, надається Держкомстатом із запізненням. Наприклад, при підготовці прогнозних розрахунків надходжень ПДВ на наступний рік наявні статистичні дані лише за минулі періоди. Реформування також потребує інформаційний обмін між органами виконавчої влади, Національного банку та місцевими органами самоврядування. З цією метою доцільно утворити єдиний банк даних щодо показників соціального та економічного розвитку країни із відповідними режимами захисту інформації. Необхідно зобов'язати органи виконавчої влади в постійному режимі подавати статистичну інформацію, що акумулюється, з урахуванням функціональних повноважень кожної з перелічених інституцій. За результатами роботи мають бути підготовлені пропозиції щодо внесення змін та доповнень до фінансової та податкової звітності суб'єктів підприємницької діяльності, виходячи з потреби точності та повноти формування похідних показників, що використовуються при складанні показників соціального та економічного розвитку країни.

Особливої уваги потребує розробка та затвердження методики прогнозування доходів зведеного бюджету України. Робота над проектуванням доходів бюджету не повинна ґрунтуватися тільки на макроекономічних показниках і потребі збалансування бюджету. Необхідно враховувати реальний стан сплати податків, можливість негрошових надходжень, вплив законодавчих рішень з питань оподаткування, особливо у територіальному розрізі.

Вводити та прогнозувати нові податки необхідно, виходячи із принципів комплексної оцінки загального фінансового ефекту з урахуванням соціально-економічних факторів розвитку економіки. При цьому важливо визначити вплив оподаткування на динаміку рівня виробничих сил і на цій основі розробляти фундаментальні принципи вдосконалення системи оподаткування в державі.

Актуальність розробки процедур вибору типу або безпосередньо методу прогнозування зростає під впливом трьох основних груп причин: велике число методів прогнозування; породжуване різноманітністю практичних задач прогнозування; постійне зростання складності як самих вирішуваних задач, так і об'єктів прогнозування; зростання динамічності бюджетно-податкової системи. На сьогоднішній день існує нагальна необхідність у розробці однієї комплексної моделі прогнозування податкових надходжень у варіантній постановці на єдиній інформаційній системі.

Часта зміна окремих податкових законів, а також велика кількість поточних змін до законів з питань оподаткування. Особливо це стосується Закону України «Про податок на додану вартість» (більше 120 разів за 6 років свого існування) та Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» (більше 100 разів за 12 років свого існування). Непередбачуваність законів України, якими надаються податкові пільги без компенсації «випадаючих доходів». Непередбачуваність поведінки платників податків, які працюють в окремих галузях економіки: паливно-енергетичному, гірничо-металургійному комплексах, сільському господарстві, експортних напрямках, а часто і несприйняття запропонованих податкових рішень. Залежність надходжень до бюджету від рівня податкової дисципліни і культури, а часто і від політичної ситуації.

Таким чином, рекомендується застосовувати наступні шляхи підвищення ефективності існуючої системи планування та прогнозування податків:

- 1) необхідно забезпечити розроблення єдиної методологічної бази для прогнозів на основі використання новітніх підходів у

сфері прогнозування (Fuzzy-технології, прогнозування на основі оцінки податкового потенціалу регіону);

2) забезпечити оперативність та своєчасність надходження первинної інформації через запровадження єдиного банку даних щодо показників соціального та економічного розвитку країни із відповідними режимами захисту інформації. Необхідно зобов'язати органи виконавчої влади в постійному режимі подавати статистичну інформацію, що акумулюється, з урахуванням функціональних повноважень кожної з перелічених інституцій;

3) усунути ризики, що властиві процесу прогнозування за допомогою введення кількісних показників граничного ступеня ризику планування бюджету. Законодавче введення таких показників за умов використання сучасних методів прогнозування податкових надходжень (аналізу часових рядів) може суттєво покращити бюджетне планування;

4) використовувати досвід зарубіжних країн та новітні підходи в сфері прогнозування;

5) реформувати існуючої законодавчої бази щодо прогнозування податкових надходжень на основі розробки та затвердження методики прогнозування доходів зведеного бюджету України.

Література

1. Джон Р. Кинг. Альтернативные методы прогнозирования и оценки доходов / Пособие по налоговой политике под редакцией П. Шома. — 1995. — МВФ. — отдел налоговой политики. — Управление по бюджетным вопросам. — 387 с. — С. 315–320.

2. Баткибеков С., Кадочников П., Луговой О., Синельников С., Трунин И. Оценка налогового потенциала регионов и распределение финансовой помощи из федерального бюджета. — Совершенствование межбюджетных отношений в России. — Сб. ст. — Сер. «Научные труды ИЭПП». — № 24Р. — М.: ИЭПП, 2000. — С. 83–237.

3. Бочарников В. П. FUZZY-технология: математические основы: практика моделирования в экономике. — Наука. — 2001. — 328 с.

4. Застосування кластерного підходу в адмініструванні податків: Навч. посібник для працівників ДПС Тернопільської області. — ДПА в Тернопільській області: відділ модернізації та забезпечення роботи з проектами і програмами. — Тернопіль, 2004.

5. Падалка В. М., Красноступ Н. І., Крапивка В. І. Економетричне прогнозування бюджетних надходжень / В. М. Падалка // Фінанси України. — 2002. — № 10. — С. 89–98.

6. Парсаданов Г. А. Прогнозирование национальной экономики: Учебник / Г. А. Парсаданов, В. В. Егоров. — М.: Высш. шк., 2002. — 304 с.

7. Податок на подану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету: За ред. Азарова, Ярошенка та ін. — Ірпінь: Державна податкова академія України, 2004. — 450 с.

8. Астафьева Е., Рубен С. Среднесрочное прогнозирование налоговых поступлений с использованием структурных моделей / Е. Астафьева, С. Рубен // Проблемы теории и практики управления. — 2007. — № 3. — С. 16–31.

9. Кізима А. Я. Планування та прогнозування податкових надходжень: навч. посіб. / А. Я. Кізима. — Тернопіль: Воля, 2005. — 248 с.

10. Кізима А. Я. Ризики у податковому прогнозуванні та плануванні / А. Я. Кізима // Світ фінансів. — Випуск 2 (11). — Липень 2007. — С. 93 — 101.

11. Чічун Л. Прогнозування податкового навантаження / Л. Чічун // Аудитор України. — № 20 (126). — листопад 2007. — С. 31–36.

12. Бодюк А. В. Аналіз і прогнозування фіскальних платежів: Монографія. — К.: Кондор, 2007. — 258 с.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 336.741.236.5

І. В. Краснова

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

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДОВІРИ — ЯК ЗАПОРУКА СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

В статье рассматривается спектр аспектов влияющих на формирование организованных сбережений домашних хозяйств в условия отсутствия доверия к банковской системе и центральному банку. Анализируются причины оттока депозитов с банковской системы.

In the article the spectrum of aspects of the influencing on forming organized economies of housekeepings is examined in the terms of absence of trust to the banking system and central bank. Reasons of outflow of deposits are analysed from the banking system.

Ключові слова: заощадження, депозити, відтік внесків, довіра, домашні господарства.

Головний ризик який за сучасних умов загрожує стабільності вітчизняної банківської системи є ризик довіри з боку клієнтів, та в першу чергу населення. Домашні господарства як інституційний сектор економіки відіграють важливу роль в русі фінансових

потоків. У структурі ВВП частка доходів даного сектору є найбільшою порівняно з іншими секторами економіки. Якщо проаналізувати динаміку формування коштів на рахунках сектору нефінансових корпорацій та сектору домашніх господарств (рис. 1), то можна зробити висновок, що *головним рушієм зростання ресурсів банків, навіть не зважаючи на фінансову кризу, слід розглядати кошти сектору домашніх господарств*. Завданням, що постає перед вітчизняними банкірами, особливо в умовах фінансової кризи, є повернення тенденції приросту банківських вкладів, у першу чергу населення.

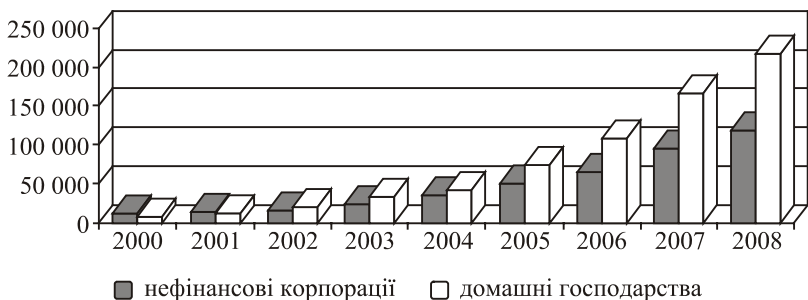


Рис. 1. Динаміка залишків коштів на рахунках нефінансових корпорацій і населення в банках України (залишки на кінець періоду), млн грн

Період економічного піднесення, що тривав в Україні протягом 2000–2006 років, сприяв стрімкому нарощенню ресурсного потенціалу банківської системи. За цей період кошти на рахунках домашніх господарств зросли у 16,1 разу проти 5,5 разу зростання коштів нефінансових корпорацій.

Динаміка цих процесів перебувала під впливом: зростання темпів приросту ВВП, зростання доходів населення, стабілізації валютного курсу та формування довіри до банків та банківської системи, природніх психологічних мотивів схильності населення до заощаджень. 2006 рік відзначився тривалим періодом політичної нестабільності, зміною урядів та зростанням цін на енергоресурси. Незважаючи на те, що уряд не визначив пріоритети макроекономічних реформ та не проводив узгодженої політики, економіка розвивалася високими темпами, які є досягненнями короткострокового характеру. Підґрунтя для стійкого економічного розвитку у довгостроковій перспективі так і не було закладено.

І як наслідок, протягом 2007 року спостерігаємо ситуацію уповільнення приросту залишків коштів на рахунках домашніх господарств та нарощення депозитної активності суб'єктів господарювання. Разом з тим, вклади домашніх господарств як і раніше домінують у структурі депозитів банків (рис. 2), зростання депозитів досягло 163,5 млрд грн. Пояснити цей факт схильністю заощаджень, вкрай важко враховуючи все ще низький рівень заробітної плати та пенсій населення, високий ступінь тінізації української економіки та недовіру населення до банківської системи. Крім того, у 2007 році спостерігався бум споживчого кредитування, обсяг наданих банками кредитів населенню за цей рік виріс майже в два рази і досяг 155 млрд грн. У 2008 році банківська система почала слабнути.

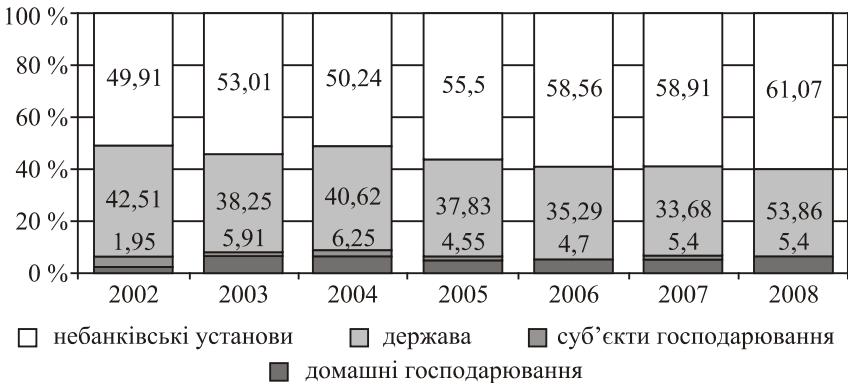


Рис. 2. Динаміка структура депозитів вітчизняних банків за категорією вкладників

Кошти на депозитних рахунках у комерційних банках, як і будь-який фінансовий актив, є дуже «чутливим» активом до новин політичного, економічного та фінансового характеру. Так, ревальвація гривні на початку травня 2008 року на 4 % (по долару США: з 5,05 до 4,852 грн/дол.) спричинила відтік коштів з рахунків усіх секторів економіки, у тому числі домашніх господарств, спровокувавши початок кризи ліквідності. Влітку чутки про проблеми одного з найбільших банків України Промінвест-банку спровокували нову потужну хвилю відтоку депозитів. Поглиблення цієї ситуації на фоні інших світових фінансових проблем, у свою чергу, вплинула на ланцюг втечі депозитів з вітчиз-

няних банків. До того ж, слід враховувати зв'язок між психологічними настроями в суспільстві та обсягами заощаджень населення. Коли населення налаштовано оптимістично, обсяг депозитних заощаджень швидко зростає, але під впливом негативних очікувань до змін зовнішнього середовища їх обсяг може зменшитися ще швидше. Посилення морального ризику у вигляді чуток та заяв про можливі негаразди в роботі окремих банків викликало значну хвилю відтоку коштів з банків. З 01.10. по 01.11.2008 р. населення зняло з рахунків майже 7 млрд грн. З 01.02.2009 р. по 01.03.2009 р. депозити фізичних осіб зменшилися вже на 11,45 млрд грн.

Враховуючи все ще високі девальваційні та інфляційні очікування, що спричиненні дефіцитом бюджету, майбутніми виборами, додаткову особисту ліквідність населення частково використовує для купівлі товарів особистого споживання. Дорожчання імпортованих товарів стимулює переорієнтацію споживчого попиту на продукцію внутрішнього виробництва. Проте значне зниження товарної пропозиції на внутрішньому ринку внаслідок суттєвого погіршення економічної активності та стиснення споживчого попиту через зниження доходів населення та зростання безробіття, визначали від'ємну динаміку роздрібного товарообороту та сприяли відтоку грошей з активного грошового обороту та фінансового ринку. В умовах зниження рівня реальних грошових доходів населення навряд чи використає кошти для купівлі товарів та послуг, скоріше скоротить поточні витрати та буде тримати гроші на руках, формуючи грошовий навіс. І річ не лише в тім, що помітно знизився рівень доходів. Зараз, за оцінками різних експертів за межами кредитно-ощадної системи, населення акумулювало близько 190 млрд грн готівки в національній та іноземній валютах. У кращі, докризові часи на руках у населення зберігалось у 2—2,5 разу менше.

Сьогоднішнє зростання неорганізованих заощаджень населення багато в чому зумовлене саме кризою довіри до фінансових структур. Населення не маючи сто, та навіть двісті відсоткової впевненості у банку не понесе свої кошти на депозити.

Це стає абсолютною очевидністю після того, як НБУ ввів мораторій на дострокове розірвання депозитних договорів і тим паче після появи проблем у деяких банках національного масштабу. Введення мораторію мало за мету стримання панічних настроїв серед населення та запобігання різкому, критичному відтоку кош-

тів з депозитних рахунків було необхідним кроком. Доцільність та ефективність введення мораторію на дострокове зняття депозитів викликала дискусії та суперечки в різних колах від банкірів до самих вкладників. Для прикладу, більшість країн ЄС як запобіжний захід обрала збільшення рівня або державної гарантії, або страховки по вкладах. Україна обрала загальні для Євросоюзу заходи по захисту банківської системи, збільшивши страховку по внесках до 150 тис. гривень. Але незважаючи на здійсненні заходи в Україні відтік внесків з банківської системи продовжився, у той час, як у ЄС ситуація дещо стабілізувалася.

У діях держави та НБУ населення не побачило захисника та гаранта їх інтересів щодо забезпечення безпеки і стабільності грошових внесків. Дефіцит довіри не стільки до банківської системи, скільки до головного банкіра країни став ключовим чинником, що вплинув на тенденцію відтоку внесків населення.

Отже, можна стверджувати, що відтік внесків у банківській системі був обумовлений психологічним чинником та мало залежав від прийнятого пакету стабілізаційних заходів. Слід пам'ятати, що населенням рухають емоції. Проте, зміни від емоційних коливань наступають швидко, що надає певного рівня оптимізму.

Так за даними НБУ відтік депозитів з банківської системи у березні 2009 року зберігся, проте уповільнився. Але однаково зберігається на досить високому рівні — у березні вітчизняна банківська система втратила 2 %, внесків (проти 5,6 % і 5,1 % у січні та лютому відповідно), або 6,5 млрд грн. Важко визначити причини уповільнення. Основна частина значних за обсягами вкладів була вилучена клієнтами ще до початку масового відтоку коштів. Частина населення не бажає тримати кошти вдома і поступово повертає їх до банківської системи, в першу чергу до державних банків. Проте в більшому степені причина уповільнення відтоку вкладів частіше за все суто штучна. Насамперед, через застосування банками обмежень на видачу депозитів населенню через різні схеми (наприклад, переведення суми внеску на картку і установлення щоденного ліміту зняття готівки з її коштів).

За результатами телефонного опитування, проведеного Інститутом Горшеніна у січні 2009 року вклади у банках сьогодні має лише кожен четвертий українець (24,3 %). Недовіряє банківській системі 80,3 %, респондентів і лише кожний десятий (9,6 %) українець вважає вклади у банках надійним місцем зберігання заощаджень. На кінець першого кварталу цього року сукупний

індекс депозитної активності (ІДА), котрий і демонструє готовність людей зберігати свої заощадження в банках, становив усього 49,9 пункту з 200 можливих [2].

Отже, ситуація з відтоком грошових внесків з банківської системи (особливо населенням) *пов'язана* як, в першу чергу, *з недостатнім рівнем довіри до банківської системи*, так і з негативними *інфляційними очікуваннями*, зі *зменшенням доходів* населення в наслідок погіршення ситуації в економіці та з *девальвацією гривні*.

За інформацією Міжнародного центру перспективних досліджень (МЦПД) у лютому 2009 року споживчі настрої населення покращались на фоні стабілізації на ринку праці. «У лютому 2009 року споживчі настрої припинили своє стрімке падіння, почате ще у вересні 2008 року: наприкінці зими 2009 року споживчі настрої небагато покращали, на що вказує зростання відповідного індексу на 0,5 пункту до значення 42,3 (табл 1). Така зміна настроїв українців може бути пов'язана з певною стабілізацією економічної ситуації, зокрема, стану валютного ринку і ринку праці», — указується в прес-релізі МЦПД. Проте слід враховувати й сезонну складову.

Таблиця 1

ДИНАМІКА ЗМІНИ СПОЖИВЧИХ НАСТРОЇВ В УКРАЇНІ*

Період	Індекс споживчих настроїв (ІСН)	Індекс поточно-го стану (ІПС)	Індекс економічних очікувань (ІЕО)	Індекс інфляційних очікувань (ІНО)
02.09	42,3	38,8	44,7	186,4
01.09	41,8	40,4	42,8	186,2
12.08	53,9	56	52,6	183,7
10.08	69,3	72,6	67,2	186,5
08.08	96,0	98,5	94,3	185,9
06.08	90,2	88,7	91,3	188,0
04.08	88,0	91,8	85,5	183,8
02.08	97,9	101,2	95,7	190,1
12.07	100,2	101,9	99,0	182,7

* Дані: МЦПД [3].

На думку спеціалістів Центру, поліпшення споживчих настроїв у лютому відбулося за рахунок поліпшення економічних настроїв громадян, навіть незважаючи на подальше погіршення оцінок поточного положення.

Проте не зважаючи на ці, нехай і незначні і поки що нестійкі позитивні зрушення, індекс інфляційних очікувань, за даними МЦПД, у лютому 2009 року продовжував зростати з початку року. Інфляційні очікування все ще обумовлені нестійким положення національної валюти. До того ж саме девальвацію гривні експерти Центру вважають головною причиною відтоку депозитів з банківської системи. На сьогодні інфляційні очікування провокуються не системною банківською кризою, а в більшому ступені, бюджетом — точніше його дефіцитом.

Населення в нашій країні має вкрай обмежений вибір фінансових активів для мотивованих заощаджень і накопичення грошей та не розгалужену мережу фінансових інститутів, що працюють з населенням, до яких існує більш-менш стійка довіра. Фондовий ринок з його інструментами, що становлять альтернативу депозитами, майже закритий для пересічного населення. Україна за останні кілька років не встигла створити розвинуту індустрію управління активами. Рівень акумульованих коштів населення, що знаходяться під управлінням фондів та які можуть вкладатися під інструменти акцій, дуже низький. За розрахунками експертів, уся індустрія управління активами — це близько 3 доларів на душу населення. В Україні, практично, відсутня локальна індустрія, яка могла б бути зацікавлена у купівлі цінних паперів. Зростання індексу ПФТС до недавнього часу відбувалося за рахунок короткострокового інвестування західними інвесторами, які мали за мету швидке повернення коштів. На сьогодні ці гроші, як правило, вилучені з України.

Обсяг акумульованих грошових коштів населення іншими фінансовими корпораціями, в першу чергу страховими компаніями та недержавними пенсійними фондами незначний. До того ж даний сегмент фінансового ринку в нашій країні на сьогоднішній день виконує у більшості випадків компенсаційну, а не ощадно-інвестиційну функції, що обумовлено відсутністю стимулів, у першу чергу економічних, схильності населення та масове несприйняття добровільних пенсійних, страхових чи інших накопичувальних внесків до цих фондів. Розвиток цього сегменту можливий виключно за активною участю у ньому банків у тій чи іншій функції. За станом на 31 листопада 2008 року залишок коштів на рахунках інших фінансових корпорацій у комерційних банках становив 7437 млн грн, або

2,2 % від загального обсягу залучених депозитів. Певна категорія населення з метою отримання додаткових доходів довірила частину своїх грошових коштів кредитним спілкам, які останнім часом набули поширення на Україні. Залишок коштів на їх рахунках у комерційних банках становив 9813 млн грн, або всього 2,9 % від загального обсягу залучених депозитів. Залишаються такі форми нагромадження грошей, як депозити у банках та іноземна валюта.

Іноземна валюта може виступати як платіжний засіб або як засіб нагромадження. Якщо врахувати, що в умовах тінізації економіки значна частина розрахунків за товари переходить на готівковий валютний ринок, то не виключено, що в 2009 р. доларизація економіки посилиться.

Запобігти цьому можуть і мають комерційні банки шляхом стимулювання розвитку саме гривневих депозитів. Січневе дослідження проведене Інститутом Горшеніна показало, що незважаючи на знецінення національної валюти та загальний песимізм кожен четвертий українець до сих пор віддає перевагу збереженню заощаджень саме у гривні (27,3 %). Думки про саму надійну валюту для зберігання заощаджень розділилися. 30,7 % опитаних віддають перевагу євро, вкладам в американській валюті довіряють лише 14,1 % респондентів (рис. 3).

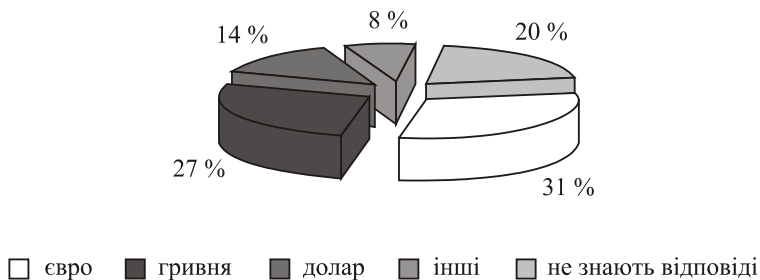


Рис. 3. Прихильність населення до валюти для зберігання коштів*

* За даними Інституту Горшеніна «Чи довіряють українці гривні та банківській системі» 28 січня 2009 року.

При цьому на депозитному ринку намітилася цікава тенденція — відтік депозитів у валюті вдвічі вищий відтоку з банківської системи гривневих внесків (еквівалент 4,5 млрд грн проти 2 млрд грн). У Нацбанку вважають, що відтік валюти із вкладних рахунків

(у першу чергу, приватних клієнтів), пов'язаний з необхідністю виплачувати валютні кредити, обслуговувати які за допомогою гривневих доходів стало надзвичайно не вигідно.

При цьому на депозитному ринку намітилася цікава тенденція — відтік депозитів у валюті вдвічі вищий відтоку з банківської системи гривневих внесків (еквівалент 4,5 млрд грн проти 2 млрд грн). У Нацбанку вважають, що відтік валюти із вкладних рахунків (у першу чергу, приватних клієнтів), пов'язаний з необхідністю виплачувати валютні кредити, обслуговувати які за допомогою гривневих доходів стало надзвичайно не вигідно. Однак скорочення рівня доларизації організованих заощаджень слід оцінювати позитивно, за умови їх переведення у гривневі накопичення у банківській системі. Цього не спостерігаємо. Популярність гривневих внесків обумовлювалася лише їх високою прибутковістю, в той час як вклади в іноземній валюті були багаторічним традиційним способом збереження коштів, навіть не зважаючи на їх збитковість в умовах ревальвації гривні (в більшому ступеню по євровалюті).

Очікування на позитивну зміну заощаджувальної активності населення у середньостроковій перспективі поки що слід розглядати стримано. Разом з тим оперативне реагування на зміну обстановки в сукупності з пакетом заходів, спрямованих не тільки на стабілізацію банківської системи країни, але й на підвищення відкритості, прозорості і довіри до банків та регулятора є запорукою успіху по виходу з кризи.

Покращити ситуацію можна тільки спільними діями держави та комерційних банків. На загальнодержавному рівні потрібно доводити до населення сутність заходів по стабілізації банківської системи, розвивати соціальну рекламу, сприяти стабілізації на валютному ринку. Звісно, надавати підтримку державним банкам. Крім того, держава має активно впливати на чинники, які створюють позитивний фон для розвитку саме довгострокових заощаджень. Серед них: прискорення пенсійної реформи і формування на її засадах у банківській системі пенсійних заощаджень.

Комерційним банкам, у свою чергу, потрібно розвивати залучення цільових внесків для іпотечного кредитування, дбати про розвиток системи безготівкових масових платежів через карткові рахунки, налагоджувати систему клієнтоорієнтованих відносин з поважним ставленням до кожного клієнта. Клієнта можна зацікавити не значною кількістю видів вкладів, а їх гнучкістю як ціною, так і доступністю.

В умовах світової фінансової кризи, яка ще перебуває у стадії рецесії, вітчизняній банківській системі не варто чекати притоку зарубіжних інвестицій потрібно зосередити увагу на внутрішньому ринку. Активніші кроки держави та банків для посилення довіри населення могли б допомогти ситуації. Населенню треба допомогти зрозуміти, що банкам можна довіряти.

Література

1. Статистичний бюлетень (електронне видання) http://www.bank.gov.ua/Statist/el_bull.htm
2. Результати всеукраїнського соціологічного дослідження Інституту Горшеніна в рамках річної програми «Проект країни» «Стабільність гривні та банківської системи» // Прес-реліз: Чи довіряють українці гривні та банківській системі? //
3. Відновлення оптимізму триває <http://www.icps.kiev.ua/>

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 330.22.12

С. В. Красножон

ст. викладач кафедри банківських інвестицій,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

НАПРЯМКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ІНВЕТОРІВ

В статье проведен сравнительный анализ направлений инвестиционной деятельности индивидуальных инвесторов в соответствии с выбранной ими инвестиционной стратегией.

Comparative analyze of investment patterns of individual investors according to theirs investment strategy.

Ключові слова: інвестування, заощадження, фінансові інструменти, інвестиційний портфель, інвестиційна стратегія, спільне інвестування, стратегічний інвестор, венчурний інвестор.

Приватні особи є основними постачальниками грошових коштів, вони Сукупність грошових заощаджень населення називають інвестиційним потенціалом, частина якого реалізується саме на фінансовому ринку. Цілями приватного інвестування є: збільшення поточного доходу, заощадження для здійснення великих

покупок, нагромадження пенсійних коштів, захист доходу від оподаткування, вберегти нагромаджені заощадження від знецінення інфляцією, а також від можливого пограбування [1].

До інвестиційної діяльності індивідуальних інвесторів можна віднести такі напрямки:

- вкладання коштів у банк на депозит під гарантовані відсотки;
- самостійна діяльність на валютному ринку;
- пряме інвестування в успішно працюючі підприємства;
- створення власного бізнесу;
- спільне інвестування.

Самостійна діяльність на валютному ринку, та вкладання коштів на депозит забезпечує можливість вивільняти частку інвестованих коштів на термінові потреби в будь-який момент, проте така діяльність вимагає спеціальних знань та навичок.

Пряме інвестування в успішно працюючі підприємства та створення власного бізнесу також вимагають попереднього вивчення ринку, набагато більших коштів та є більш ризиковими, але слід зауважити, що результати та прибутки у випадку успішної діяльності є також набагато вагомішими.

Спільне інвестування є абсолютно новою можливістю для потенційного інвестора. За рахунок залучення ресурсів багатьох фізичних або юридичних інститутів спільного інвестування дають кожному з них можливість заробляти більше довіривши свої кошти кваліфікованим учасникам ринку.

Чинники, що впливають на вибір тої чи іншої стратегії конкретним індивідуальним інвестором, можна відобразити за допомогою рис. 1.

Сучасний фінансовий ринок надає інвесторові широкий набір інструментів і розвинену інфраструктуру. Інструменти фінансового ринку в цілому демонструють досить високу надійність і прибутковість при довгостроковому інвестуванні, проте не гарантуючи, що кожна інвестиція принесе прибуток — завжди існує ризик втрати.

За метою інвестування інвестори поділяються на стратегічних, портфельних та інвесторів зі спеціальною метою.

Стратегічний інвестор має такі ознаки:

- його метою є отримання юридичної можливості самостійного управління господарським товариством, або здійснення істотного впливу на таке управління, зокрема, шляхом набуття участі в суб'єкті господарювання (участь у капіталі $\geq 10\%$);
- наявний довгостроковий інтерес щодо отримання корисного ефекту від реалізації інвестицій.

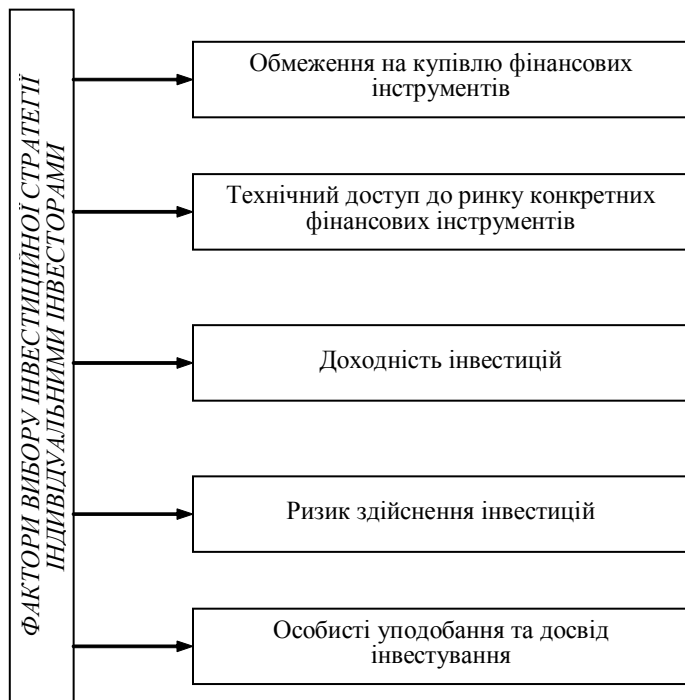


Рис. 1. Види стратегій індивідуальних інвесторів

Портфельний інвестор здійснює інвестування виключно з метою отримання інвестиційного прибутку або збереження вартості активів і не має ознак стратегічного інвестора. Індивідуальні інвестори стикаються з проблемами управління портфелем фінансових активів, диверсифікацією ризиків, вибором інвестиційної політики, невеликим спектром інвестиційних операцій. Тому фізичні особи все частіше звертаються до послуг фінансових посередників. Останні, в свою чергу, інвестуючи залучені кошти індивідуальних інвесторів здійснюють професійне управління, диверсифікують ризики, зменшують витрати фізичних осіб на проведення транзакцій.

Мета спеціальних інвесторів (які у світовій практиці отримали назву венчурних) — отримання засновницького прибутку внаслідок досягнення приросту вкладеного капіталу, у високоризикові підприємницько-інноваційні проекти.

Ключовою фігурою, що направляє кошти на ринок є інвестор. Первинним джерелом цих коштів виступають заощадження фізичних осіб, частина яких за відповідних умов може трансформуватись в інвестиції. Зокрема, фізичні особи можуть індивідуально виступати у якості приватного інвестора, але у більшості випадків ефективною виявляється участь у інститутах спільного інвестування [2].

В цілому, здійснюючи інвестиційну діяльність інвестори виконують макроекономічну функцію перерозподілу капіталу від одних суб'єктів господарювання на користь інших. Таким чином відбувається ринкове саморегулювання. Керуючись прагматичними інтересами, інвестор забезпечує своїми коштами розвиток перспективних підприємств, галузей і всієї економіки країни.

Література

1. Рамський А. Ю. Інвестиційний потенціал заощаджень фізичних осіб та механізми його реалізації // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 5. — С. 173–178.
2. Маслова С. О., Опалов О. А. Ринок фінансових послуг: Навчальний посібник. — К.: Кондор, 2006.

Стаття надійшла до редакції 03.06.09.

УДК 330.322.5

А. М. Левенко
здобувач кафедри
банківських інвестицій,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ФІНАНСОВА КРИЗА: РОЗВИТОК В УКРАЇНІ ТА США

Развитие событий, которые привели к финансовому кризису в США и Украине, до сих пор вызывает споры и сомнения. Эти два явления, несмотря на схожие внешние проявления, имеют как сходства, так и различия.

Specific steps that led to financial crisis in the USA and in Ukraine keep causing doubts. Despite the common symptoms, the two have both similarities and differences.

Ключові слова: фінансова криза, іпотечне кредитування, базова процентна ставка ФРС, субстандартне кредитування, зовнішній борг, валютний курс, експорт, імпорт, валютні інтервенції, дефолт, рефлексивність.

Фінансова криза — зовсім не нова тема для статей. Утім, читаючи різноманітні періодичні видання, ми постійно натикаємося на перелік фактів, з яких досить складно побудувати цілісну картину того, як і чому почалася фінансова криза, а також — чому криза, що почалася у США, мала такий сильний вплив на нашу країну. В цій статті ми хочемо дати більш структурований виклад розвитку подій — як саме почалася світова фінансова криза, і яким чином вона зачепила Україну. Стаття не претендує на істинну у останній інстанції і являє собою простий аналіз кількох цифр з відкритих джерел.

Ні для кого не таємниця, що фінансова криза почалася з краху іпотечного ринку США. Втім, тут слід зауважити кілька речей, і особливо дат. Помилкою було б думати, що криза іпотечного ринку почалася незадовго до листопаду 2008 (час, коли криза проявила себе у всій красі в Україні). Насправді, вже у травні 2007 р. іпотечний ринок США почало лихоманити — обсяг неплатежів по іпотечних кредитах досяг рекордного за попередні 4 роки рівня і продовжував збільшуватись. Що спровокувало такі масові неплатежі? На рис. 1 зображена динаміка банківського кредитування в США в останні роки.

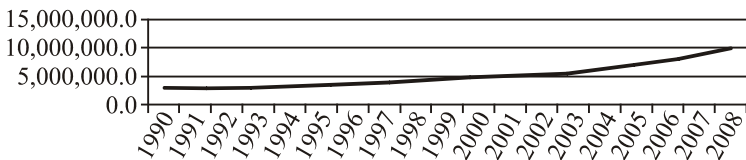


Рис. 1. Банківські кредити США, \$ млн [1]

Неозброєним оком помітно досить значне підвищення темпів зростання обсягу банківських кредитів починаючи з 2003 року. Цікаво, що відрахування при цьому показують дещо іншу динаміку [1]. У 2000 та 2001 році обсяги відрахувань банків зростали зі швидкістю відповідно 35 % та 44 %. Після цього ж навпаки почали спадати і у 2004 році їх обсяг опустився майже до рівня 1999 року. Чи покращилася якість кредитів? Ні. Просто в останні роки сотні мільярдів доларів іпотечних кредитів у субстандартному високоризикованому сегменті банки фінансували за рахунок спеціальних інструментів — побічних боргових зобов'язань (CDO). Такий шлях фінансування дозволяв банківській системі видавати більше кредитів із меншим обсягом резервування. Тобто — більше ризикувати.

При цьому період 2001–2002 рр. характеризувався дуже швидким зниженням базової процентної ставки ФРС США. Починаючи з січня 2001 року базова процентна ставка в чотирнадцять прийомів знизилася з 6,5 % до 1 % річних у 2003 р. Це був мінімум за останні 50 років. Звичайно, це підштовхувало банки видавати ще більше кредитів, а компанії та фізичних осіб — брати їх. Значно збільшився відсоток так званих «субстандартних» кредитів (subprime), тобто кредитів позичальникам із підвищеним ризиком дефолту — у 2002 р. таких кредитів було 6 %, тоді як у 2006 р. — вже 20 %, від всього обсягу виданих кредитів. Левова доля цих кредитів була іпотечними.

Варто відмітити один цікавий факт: поведінка ринку житла США більше нагадувала поведінку ринку цінних паперів, ніж поведінку ринку споживчих товарів. Із зростанням ціни на товар попит на нього зростає. І навпаки — одразу після зниження ціни попит почав знижуватись. На ринках товарів діють зовсім інші закони, які можна назвати «класичними»: якщо ціна на певний товар зростає, попит на нього одразу знижується, оскільки покупці знаходять товари-замінники, обмежують використання товару, або взагалі від нього відмовляються — так працює «невидима рука ринку». Що було не так з ринком нерухомості?

По-перше, поняття «нестача коштів» не існувало через надзвичайно дешевий кредит та сприятливі умови кредитування. По-друге, житло перетворилося на об'єкт інвестування. Але це досить специфічний об'єкт, оскільки водночас воно є споживчим товаром. Що з того, що твій дім буде колись коштувати вдсятеро більше — адже інші дома здорожчають так само, а жити десь треба. Тому якщо людина хоче не тільки покращити свої житлові умови, а й заробити, вона повинна купувати велике житло, щоб у подальшому обміняти його на менше із доплатою, або взагалі купити кілька домівок. Нарешті, по-третє, попередні фактори настільки «привчили» людей до постійного зростання цін, що вони без вагань брали на себе будь-які зобов'язання. Типовим прикладом цього є все більш популярні у передкризовий час «виключно відсоткові» кредити — коли позичальник погашає лише відсотки по кредиту, а основну боргу сплачує в кінці строку позики одним траншем. Такі позики були максимально зручними для тих, хто сподівався в кінці строку позики продати житло і, сплативши основну суму боргу, заробити на зростанні цін.

Тут наявна рефлексивна спіраль [2] — житло дорожчало, тому що попит на нього зростає. Попит на житло зростає, оскільки кредит був доступним. Доступні кредити продовжували видаватися, тому що ціни на житло зростали, і воно залишалося гарним забезпеченням кредиту та об'єктом інвестування. І все це зростання було спровоковано низькою базовою процентною ставкою.

Втім, така грошова політика не могла не призвести до інфляції — ціни зростали не лише на житло, але й на інші споживчі товари. З інфляцією потрібно було боротися, і ФРС збільшила базову процентну ставку — в шістнадцять заходів, до рівня 1990 року у 5,25 % [3]. Інфляція була переможена у стислі строки. Але й маховик іпотечного ринку почав розкручуватись у зворотній бік. Імовірно, передбачалося, що це розкручування буде повільним і контрольованим, але після того, як кредити подорожчали, не кожен вже міг дозволити собі виплачувати навіть відсотки. Крім того, кредитні лінії для «нестандартних» кредиторів стали вже не такими доступними. Відповідно, попит на житло почав спадати. Це, в свою чергу, призвело до його здешевшення. Але здешевшення житла не призвело до відновлення попиту — адже кредит доступнішим не став, і житло вже стало менш привабливим об'єктом інвестування. І нарешті, користувачі кредиту, розуміючи, що вони виплачують завеликі гроші за те, що можна купити значно дешевше, масово відмовились сплачувати.

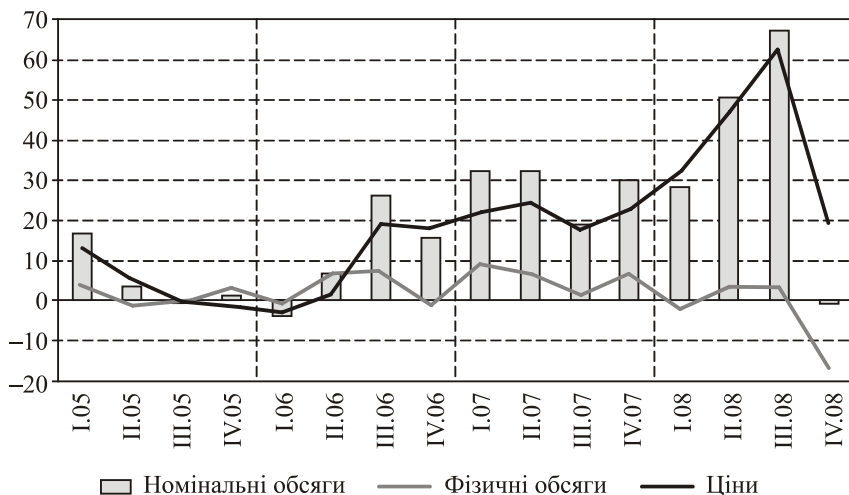
Масові неплатежі призвели до рецесії у всій галузі — недоотримавши платежів від клієнтів, «субстандартні» кредитори перестали погашати кредити банкам. Банки зазнали проблем із ліквідністю. І ті, і інші призупинили видачу кредитів — як покупцям житла, так і будівельним компаніям. Ці фактори призвели до банкрутства останніх. Для того, щоб зрозуміти масштаб того, що при цьому відбулося, достатньо згадати, що приблизно половина зростання зайнятості населення в США за останні п'ять років перед кризою були пов'язані саме із зростанням цієї галузі.

Фінансові проблеми банківської сфери, звичайно, перекинулися і на інші галузі. Банки значно зменшили обсяги кредитування фізичних осіб і на інші потреби — автомобілі, навчання, побутова техніка і т.ін. Не слід забувати, що, хоча у цих галузях не було такого «мильного пузиря», як на ринку житла, кредит тут також був значним рушієм попиту. Відповідно, виробники цих товарів одразу опинилися у скрутному становищі. Вирішальну роль тут також зіграв ринок цінних паперів — різке знецінення

CDO, падіння акцій іпотечних банків та компаній будівельної промисловості, різке падіння рейтингів цінних паперів (і, відповідно, кредитних рейтингів підприємств) і особливо паніка — все це сприяло швидкому розвитку рецесії.

Тепер спробуємо розібрати хід подій на Україні. Було б великою помилкою робити паралелі з США і казати, що падіння тут пов'язано з ринком житла. Звичайно, між ринком житла США та ринком житла України було багато спільного — українські банки все більш і більш охоче видавали кредити під будівництво житла та купівлю його на вторинному ринку. Але на цьому аналогія закінчується — в Україні банки порівняно з американськими були дуже обережними, практично не видавалися кредити без початкового внеску, кредитори були здебільшого платоспроможними, «субстандартні» кредити поширеними не були, махінацій з використанням інструментів фондового ринку не було через відсутність таких.

Знов-таки, для того, щоб зрозуміти, що відбулося, доведеться трохи повернутися назад і розглянути загальну економічну ситуацію в Україні напередодні кризи, приділивши особливу увагу зовнішньофінансовим відносинам — адже криза на Україну прийшла ззовні.



Джерело: Індекси цін і фізичних обсягів — оцінки Департаменту платіжного балансу.

Рис. 2. Експорт товарів (зміна до відповідного періоду попереднього року, %)

Одразу бачимо [4], що при постійному, але відносно невеликому зростанні фізичних обсягів експорту, його номінальні обсяги показували радикальне зростання. Це відбувалося через надзвичайне зростання цін на світових ринках.

Такі «експортні» галузі, як чорна металургія, агропромисловий комплекс та хімічна промисловість, забезпечили разом приблизно 72 % зростання номінального експорту, і значна доля цього зростання відбулася за рахунок росту цін.

В цей же час імпорту товарів [4] також показував зростання, але на відміну від експорту — не тільки за рахунок зростання цін, але й за рахунок стрімкого зростання фізичного обсягу. Цьому сприяли соціальні витрати уряду, обсяг яких значно зріс у останні роки, а також великою мірою стрімкий розвиток споживчого кредитування — темпи зростання імпорту споживчих товарів у 2008 році становили 57,7 %, що значно перевищувало темпи росту імпорту засобів виробництва.

Загалом зростання імпорту дещо випереджало зростання експорту, і НБУ періодично проводив валютні інтервенції для укріплення національної валюти. Втім, значний обсяг іноземних інвестицій та довгострокових кредитів дозволяв не лише проводити ці інтервенції, а й водночас збільшувати валютні резерви.

При цьому, звичайно, зовнішня заборгованість країни продовжувала зростати — особливо у банківському секторі. Зовнішній борг банківського сектору в кінці першого півріччя 2008 р. складав близько 40 % усіх кредитів, виданих банками України в економіку на ту саму дату [5]. НБУ протягом кількох років цілеспрямовано проводив політику підтримки імпортерів, фактично кредитуючи їх за рахунок іноземних інвесторів та кредиторів.

Із початком фінансових негараздів на світових ринках в Україні відбулося одразу кілька важливих зрушень.

По-перше, постраждали «експортні» галузі, особливо ті, зростання яких базувалося на «мильних пузирях» стрімко зростаючих цін. Це призвело до скорочення виробництва, затримок із виплатами заробітної платні, врешті решт — скорочення персоналу.

По-друге, іноземні інвестори та кредитори почали швидко виводити капітали. Тому є дві причини — з одного боку, становище цих організацій опинилося під загрозою, почалися збитки та проблеми з ліквідністю. У такій ситуації будь-яка фінансова струк-

тура змушена переглядати свій інвестиційний портфель та переводити активи в бік підвищення ліквідності та надійності. З іншого боку, Україна як об'єкт інвестування була далеко не на першому місці ані за надійністю, ані (враховуючи проблеми банків) з ліквідністю. До іноземних інвесторів, звичайно, приєдналися і вітчизняні.

Масовий вивід капіталу мав цілу низку наслідків. Перед за все, звичайно, подальше скорочення виробництва — тепер вже не тільки у галузях, що працюють на експорт. Крім того, одразу почалися проблеми у банківській системі (цілком закономірно для галузі, що фактично є найбільшим «зовнішнім боржником»). Ці проблеми одразу ж позначилися як на підприємствах, що через недостатню ліквідність банків одразу залишилися без кредитної підтримки, так і на фізичних особах, що вже звикли до дешевого та доступного кредиту. Нарешті, у ситуації, коли обсяг експорту різко знизився, обсяг імпорту (який і раніше переважав над експортом) знизився не так стрімко, а інвестиційні та кредитні надходження з-за кордону перетворилися на відтік капіталу, звичайно, валютний курс не міг лишатися на старому рівні. В результаті гривня девальвувала більш ніж на 50 %. Це зрушення зіграло роль каталізатора для попередніх факторів. Ціни імпортованих товарів одразу зросли, обсяг реальної заробітної платні — знизився. Відповідно, різко знизився споживчий попит. До кризи більшість банків для того, щоб застрахуватися від валютних ризиків, видавало велику частку кредитів у доларах, тож одразу після такого різкого падіння курсу національної валюти банківський сектор стикнувся із надзвичайною кризою неплатежів. Споживчий кредит (іпотека, кредит на купівлю автомобіля, побутової техніки і т.п.) став майже недоступний. Знижений споживчий попит, не підтриманий кредитами банків, призвів до масового скорочення виробництва та продажу, що у свою чергу призвело до стрибка рівня безробіття, який ще більше прискорив падіння споживчого попиту та виступив ще одним каталізатором вищенаведених тенденцій. Одним з важливих негативних моментів була паніка інфляційних очікувань, що прискорила падіння курсу національної валюти, відтік капіталу та кризу банківської системи (через недовіру до неї з боку вкладників).

Як результат, зараз ми можемо спостерігати явище, що у макроекономіці називається стагфляцією — коли одночасно наявні і

безробіття, і інфляція. Головна причина — довгий термін «життя у кредит», коли замість підтримки експортних галузей та розвитку виробництва споживчих товарів всередині країни основна підтримка надавалася споживачам, причому за рахунок іноземних кредиторів.

Наостаннє — кілька висновків. Криза іпотечного ринку США почалася через його надзвичайну рефлексивність, яка у свою чергу була обумовлена методичним стимулюванням споживчого попиту населення через зниження базової процентної ставки, а також недостатнім контролем за банківською системою (що дозволило банкам так чи інакше продати свої ризики на ринку цінних паперів). Оскільки «Мильний пузир» ринку житла був лише одним з багатьох пухирів, створених грою з процентною ставкою, а також через ураження фінансово-банківського сектору, криза іпотечного ринку легко перекинулася на інші ринки, в тому числі і закордонні.

Україна виявилася вразливою щодо світових фінансових негараздів через надмірну залежність від імпорту — завдяки (1) недостатньо розвиненому внутрішньому виробництву споживчих товарів і «експортних» галузей та (2) методичній та постійній підтримці імпортерів за рахунок іноземних кредиторів, що у свою чергу призвело до надзвичайно високого рівня зовнішньої заборгованості.

Головна причина кризи, як в Україні, так і за кордоном — тривале «життя в борг».

Література

1. The Economist Intelligence Unit. Сайт в мережі Інтернет. — www.eiu.com
2. Сорос Дж. Алхимия финансов. — М.: Инфра-М, 1996–1998. — 416 с.
3. Спротт Э., Солунак С. Реквием по пузырю на рынке недвижимости США // Мировой Кризис. — <http://worldcrisis.ru/crisis/226652>
4. Довідка про стан платіжного балансу України в 2008 році // НБУ. — http://www.bank.gov.ua/Balance/2008_PB/State_2008.pdf
5. Вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України // НБУ. — www.bank.gov.ua

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 368.1

О. Є. Мезіна

аспірант кафедри страхування,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СТРАХУВАННЯ АВІАЦІЙНИХ РИЗИКІВ ЦИВІЛЬНОЇ АВІАЦІЇ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ВАЛЮТНОЇ КРИЗИ

В статье выделены внутренние и международные законодательные акты, касающиеся страхования авиационных рисков гражданской авиации, в которых страховые лимиты установлены в иностранной валюте. Автором обоснована необходимость урегулирования на законодательном уровне проблемы, которая возникает перед субъектами страхования в период финансово-валютного кризиса.

In the article are singled-out national and international legislative acts concerning aviation risks insurance of civil aviation in which insurance limits are set in foreign currency. The author grounds the necessity of settlement at legislative level of the problem which arises up before the subjects of insurance in the period of financially-currency crisis.

Ключові слова: *авіаційне страхування, цивільна авіація, ліміти відповідальності, міжнародне законодавство, іноземна валюта.*

Повітряне право в Україні орієнтоване на приведення його у відповідність до міжнародних вимог, зокрема, адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу.

У Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу серед напрямків інтеграції, адаптація законодавства України до законодавства ЄС стоїть на першому місці. В Законі України «Про Державну програму авіаційної безпеки цивільної авіації» у статті 34 зазначено: «З питань авіаційної безпеки Україна співпрацює з іноземними державами та міжнародними організаціями». Метою співпраці в ст. 46 цього закону назване «приведення законодавства з авіаційної безпеки у відповідність з міжнародними стандартами» [1].

Відповідно до вищезгаданої стратегії умови авіаційного страхування цивільної авіації у нашій державі поступово адаптуються до законодавства ЄС, до того ж, Україна приєдналась до наступних міжнародних конвенцій та угод:

- Конвенція щодо уніфікації деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень, підписана у Варшаві 12.10.1929 р.

- Протокол щодо зміни Варшавської конвенції для уніфікації деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень (Варшава 12.10.1929 р., Гаага 28.09.1955 р.).

- Конвенція про збитки, заподіяні іноземними повітряними суднами третім особам на поверхні, підписана у Римі 07.10.1952 р.

- Протокол щодо зміни Конвенції про збитки, заподіяні іноземними повітряними суднами третім особам на поверхні, підписаний у Римі 07.10.1952 р., підписаний у Монреалі 23.09.1978 р.

- Конвенція щодо уніфікації деяких правил міжнародних повітряних перевезень, підписана в Монреалі 28.05.1999 р.

- Конвенція, додаткова до Варшавської конвенції щодо уніфікації деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень, що здійснюються особою, яка не є перевізником по договору, підписана у Гвадалахарі 18.09.1961 р.

- Резолюція Європейської Конференції цивільної авіації (ECAC/25-1) щодо мінімального рівня страхового покриття відповідальності авіаперевізників перед пасажирами та третіми особами (13.12.2000 р.).

- Постанова (ЄС) № 785/2004 Європейського парламенту і Ради Європейського Союзу від 21.04.2004 р. про вимоги до страхування авіаперевізників і операторів повітряних суден.

Постанова набрала чинності з 30.04.2005 р. та застосовується для всіх авіаперевізників та операторів повітряних суден, що виконують польоти в межах території, чи над територією держав — членів Європейського Союзу.

Постанова містить такі вимоги до страхування авіаперевізників і операторів повітряних суден:

1. **Мінімальне страхове покриття** щодо відповідальності перед **пасажирами, за багаж та вантаж** повинно становити:

а) перед пасажиром — **SDR 250 000 (USD 378 825)* за кожного пассажира;**

б) за багаж пасажирів — **SDR 1 000 (USD 1 515,3)* на кожного пассажира;**

в) за вантаж — **SDR 17 (USD 25,76)* за кожний кг.**

2. **Мінімальне страхове покриття** щодо відповідальності перед **третіми особами** повинно становити:

Максимальна злітна маса ПС (кг)	Мінімальний ліміт страхування (SDR)	Мінімальний ліміт страхування (USD)*
< 500	750 000	1 136 475
< 1 000	1 500 000	2 272 950
< 2 700	3 000 000	4 545 900
< 6 000	7 000 000	10 607 100
< 12 000	18 000 000	27 275 400
< 25 000	80 000 000	121 224 000
< 50 000	150 000 000	227 295 000
< 200 000	300 000 000	454 590 000
< 500 000	500 000 000	757 650 000
=> 500 000	700 000 000	1 060 710 000

* станом на 15.02.05 SDR 1 = USD 1,5153 [2].

Отже, вітчизняні страховики, відповідно до міжнародного та європейського повітряного права, до якого приєдналась Україна, повинні враховувати встановлені обов'язкові ліміти страхування в іноземній валюті.

В українському законодавстві у постанові Кабінету Міністрів України від 12 жовтня 2002 р. «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового авіаційного страхування цивільної авіації» № 1535 при страхуванні відповідальності повітряного перевізника за шкоду, заподіяну пасажиром, багажу, пошті, вантажу ліміти страхування також встановлені в іноземній валюті, а саме доларах США.

Встановлено, що страхова сума за договором обов'язкового страхування не повинна бути меншою:

— під час виконання польотів у межах України — суми, еквівалентної 20 000 доларів США за офіційним обмінним курсом Національного банку, за кожне пасажирське крісло і відповідно до кількості пасажирських крісел, передбаченої сертифікатом експлуатанта повітряного судна;

— за втрату або шкоду, заподіяну багажу, пошті або вантажу, — суми, еквівалентної 20 долларам США за офіційним обмінним курсом Національного банку, за кожен кілограм ваги;

— за речі (поклажу), що знаходяться у пасажирів, — суми, еквівалентної 400 долларів США за офіційним обмінним курсом Національного банку [3].

Вітчизняні страховики та страхувальники відповідно до чинного законодавства України та міжнародного законодавства, до якого приєдналась наша держава стосовно питань страхування авіаційних ризиків цивільної авіації, виявляються тісно прив'язаними до іноземної валюти.

В час фінансової кризи та гіперінфляції, курс іноземної валюти в Україні дуже різко коливається. Так, з курсу 4,84 грн за 1 دلار США станом на 01.07.2008 р. він виріс до курсу 7,70 грн за 1 доллар США станом на 01.01.2009 р. [4]. У зв'язку із цим, особливо гостро перед суб'єктами вітчизняного страхового ринку постає проблема щодо розрахунку страхової премії та страхового відшкодування, адже прогнозувати курс долара неможливо, а договір страхування підписується в основному на рік. Так, на практиці перед страховиком постає наступна проблема: ліміти відповідальності чітко встановлені як внутрішнім, так і міжнародним законодавством і виражені вони в іноземній валюті. Страховик при підписанні договору отримує страховий платіж по поточному курсу НБУ, тому й страхове відшкодування він має здійснити за поточним курсом НБУ на день виплати. В час фінансової кризи та гіперінфляції, судячи з вищевказаних показників коливання курсу долару США, може трапитись ситуація, що при перерахунку курсової різниці страховик суттєво недоотримає страхову премію, що погіршить його можливості щодо виплати страхового відшкодування. Таким чином, буде порушено певне співвідношення між величиною страхових зобов'язань страховика та розміром коштів, які знаходяться в його розпорядженні, особливо при прийнятті на страхування великих авіаційних суден.

У вітчизняному законодавстві утворюється серйозна прогалина, оскільки дане питання ніяким чином не врегульоване. Виплачувати страхове відшкодування за курсом, який був зафіксований на момент підписання договору — вихід не прийнятний як для страховика, так і для страхувальника. Так, для страховика це є порушення законодавчих вимог, оскільки

ліміти встановлені в іноземній валюті і виплата має бути здійснена відповідно до них. Значні проблеми щодо цього виникають і у страхувальників. Зокрема, якщо постраждала особа є громадянином України, то перерахунок курсу може призвести до суттєвого недоотримання нею страхового відшкодування.

На практиці страховики, такі як, наприклад, «Бусін», «Кредо Класік», «Кий Авіа Гарант», працюють за такою схемою: страхова премія вноситься страхувальником за поточним курсом НБУ на день сплати премії, а відшкодування буде проводитись за поточним курсом НБУ на день настання події.

Як вже зазначалося вище, така ситуація на нашу думку є неприйнятною, оскільки в умовах глибокої фінансової кризи недоотримання премії страховиком може бути дуже суттєвим. Ми вважаємо, що отримувати премію страховик повинен по поточному курсу НБУ на день внесення премії із застереженням про перерахунок премії, якщо відбудеться страховий випадок і страховик буде здійснювати страхове відшкодування. Проте, на практиці застосувати такий підхід неможливо, оскільки в законодавстві немає необхідного підґрунтя для впровадження його в життя.

Література

1. *Філіппов А. В.* Поняття «безпека авіації» та «авіаційна безпека» в українському законодавстві та юридичній науці // Бюлетень Міністерства юстиції України. — 2006. — № 2. — С. 102.
2. Державна авіаційна адміністрація: Сайт у мережі Internet — www.avia.gov.ua
3. Постанові Кабінету Міністрів України від 12 жовтня 2002 р. «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового авіаційного страхування цивільної авіації» № 1535.
4. Національний Банк України. Сайт у мережі Internet — www.bank.gov.ua

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 330.322.5

С. В. Онікієнко

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

ДИНАМІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Статья посвящена исследованию особенностей методики оценки эффективности инвестиционных проектов в периоды экономической нестабильности.

The article is devoted to the research of features of investment projects' evaluation during economic instability.

Ключові слова: *інвестиційний проект, динамічне планування, оптимізація, ризик.*

Типовим для ринкової економіки є її циклічність. За умов низького рівня інтеграції національної економіки у світову, що існували в Україні упродовж періоду незалежності, питання врахування впливу економічних циклів якщо і не ігнорувалося українськими фахівцями з проектного аналізу, то і не відносилося до переліку першочергових. Роки економічного зростання привчили фахівців з економічного аналізу і планування до оптимістичних сценаріїв перебігу подій в економіці. Проте, світова економічна криза не оминула економіку України. Більшість інвестиційних проектів ініційованих як державою, так і приватними інвесторами — або призупинені, або ж їх реалізація відкладена на невизначений період.

Ситуація, що склалася, свідчить про відсутність у вітчизняних фахівців системних підходів стосовно планування інвестиційної діяльності в умовах очікування економічного спаду. Розв'язання цієї задачі, на нашу думку, вимагає вирішення завдань, пов'язаних з динамічним плануванням інвестицій:

1. Вибір між проектами з різною тривалістю економічного життя проекту і різною тривалістю інвестиційного періоду.
2. Критерії відстрочки проекту.
3. Взаємозв'язок між інвестиційними рішеннями, динамічним плануванням та невизначеністю і ризиком.

Вибір між проектами з різною тривалістю економічного життя проекту і різною тривалістю інвестиційного періоду.

Проблема розподілу проектів з різною часовою структурою грошових потоків на певному проміжку часу, зводиться до проб-

леми отримання підходящого набору ставок дисконтування, що відображають можливу альтернативну вартість капіталу для кожного моменту часу. Коли такий набір ставок дисконтування ($r_1, r_2, \dots, r_N$, для років 1, 2, ... N) отримано, відповідним критерієм при виборі проектів буде максимізація показника чистої теперішньої вартості по проекту в цілому при розгляді можливостей здійснення інвестування в поточному році або впродовж будь-якого року в майбутньому.

Особлива значимість часової структури ставок дисконтування при виборі між проектами полягає в тому, що високі ставки дисконтування більш негативно впливають на інфраструктурні проекти з більш довгою інвестиційною фазою і довшим економічним життям. Так, проект, у якого тривалість інвестиційної фази складає один рік із загальними витратами 1000 грн, мав би мати довічний дохід у 200 грн на рік на підтвердження 20 процентної ставки дисконтування, починаючи з наступного року. А ось проект, у якого інвестиційні витрати були розподілені рівними частинами по 200 грн упродовж п'яти років, мав би мати довічний дохід у 318 грн на рік, починаючи з п'ятого року відтепер для того, щоб пройти 20-ти процентний тест. Бажаний чистий дохід швидко зростає з огляду на збільшення тривалості інвестиційного періоду; якщо ті самі 1000 грн інвестицій рівномірно розподілені впродовж перших десяти років, то очікуваний щорічний дохід мав би становити 559 грн щорічно, для того щоб забезпечити доцільність інвестування за існуючої 20-ти-процентної ставки дисконтування.

Вірним є і те, що тривалість періоду позитивних грошових потоків має менше значення при високих ставках дисконтування порівняно з низькими. Теперішня вартість 100 грн отримуваних щорічно при 20 процентній ставці становить 500 грн, а ось теперішня вартість 100 грн упродовж лише 10 наступних років становить 419 грн, або ж майже стільки скільки і довічна рента.

Такі міркування набувають ще більшої значимості, коли відповідні ставки дисконтування є великими, як це має місце в економіках, що розвиваються, як, наприклад, в Україні, або ж у період кризи. Вірним є не тільки те, що приватні ставки дохідності мають тенденцію бути вищими (можливо 15–20 процентів, або навіть більше), але і те, що ця ставка дохідності також має бути відкоригована з урахуванням як податків на капітал, так і відмінностей між ринковими цінами і альтернативними витратами на

пов'язані з виробництвом фактори, з метою отримання оцінки значення суспільної ставки дохідності. Зокрема, будь яке суттєве перевищення ринкової ціни робочої сили над її альтернативною вартістю вочевидь призведе до зростання суспільної ставки дохідності капіталу порівняно з ринковою ставкою [1, с. 40–42].

Розгляд тривалості інвестиційного періоду і тривалості економічного життя проекту є важливими у випадку вибору як масштабу проекту, так і при виборі між конкуруючими проектами. Очевидно, що масштаб проекту впливає в часі як на структуру витрат, так і на структуру вигод, отримуваних від проекту. Оптимальним масштабом проекту у будь-якій точці часу вважається такий масштаб, при якому максимальна різниця між теперішніми вартостями вигод і витрат є максимальною. Якщо масштаб перманентно змінюється, оптимального масштабу можна досягти у випадку коли приріст теперішньої вартості вигод, отриманих у результаті невеликого збільшення масштабу, є еквівалентним приросту теперішньої вартості витрат пов'язаних з цим збільшенням.

Критерій відстрочки проекту.

Існуюча література з інвестиційного аналізу акцентує увагу на такому важливому питанні, як час, коли варто почати реалізацію проекту. А, проте, хибний вибір часу може призвести до серйозних помилок. Припустимо, наприклад, що капітальні витрати по проекту у поточному році складуть 1000 грн, а потім він продукуватиме чисті грошові потоки, що мають теперішню вартість 1050 грн за відповідної ставки дисконтування. Отже, проект варто приймати до реалізації. Тепер припустимо, що той самий проект має бути реалізовано наступного року. При цьому капітальні витрати становитимуть 1050 грн, а очікувана теперішня вартість становитиме 1150 грн. Чиста теперішня вартість проекту становитиме 100 грн станом на наступний рік, або $100\text{грн} / (1 + r_1)$ за оцінкою поточного року. За даними прикладами можна зробити висновок, що доцільною є відстрочка реалізацію проекту, до тих пір поки ri — ставка дисконтування, що використовується для порівнянь поточного і наступного років — є меншою ніж 100 процентів.

Вирішення проблеми розподілу інвестицій у часі — коли саме починати реалізацію проекту, є просто прикладом використання правила чистої теперішньої вартості. Нехай N_i — чиста теперішня вартість проекту, що розглядається на поточний момент, за

припущення, що проект буде реалізовано у році i . Оптимальним часом для реалізації проекту є, таким чином, рік i^* для якого значення N_i є максимальним. N_i може змінюватися залежно від i , оскільки капітальні витрати по проекту будуть залежати від дати його реалізації, та /або тому, що нетто-вигоди в наступні роки будуть змінюватися залежно від дати реалізації (тобто, залежатимуть від віку проекту), та/або тому, що через відстрочку проекту ми втрачаємо грошові потоки перших років і отримуємо надходження за додаткові роки у кінці економічного життя проекту. Усі ці елементи включаються у розрахунок N_i для різних моментів часу початку реалізації проекту та у процедуру вибору i^* з метою максимізувати N_i .

Більш простий випадок вибору часу має місце, коли річні нетто-вигоди від проекту залежать лише від року (у сенсі календарного часу), а не від віку проекту, коли заплановані капітальні витрати не змінюються з часом і коли проект має необмежену тривалість економічного життя. У цьому випадку, якщо грошовий потік є зростаючою у часі функцією в околі оптимальної дати реалізації, оптимальною датою реалізації є та точка у часі i^* , у якій чисті позитивні грошові потоки першого року проекту є еквівалентними витратам на нього помноженим на процентну ставку r_{i^*+1} .

Міркування, покладені в основу цього твердження, є досить простими. Не звертаючи увагу на те, чи буде здійснено проект у році 1 або ж у році 2, його виробнича діяльність почнеться через 2 роки з початку реалізації. Саме тому усі нетто-вигоди від другого року з початку реалізації будуть враховані в обох випадках і рішення стосовно відстрочки або не відстрочки реалізації проекту з року 0 на рік 1 не залежить від них. Рішення стосовно відстрочки у цьому випадку перетворюється на питання стосовно того, чи будуть достатніми отримані у році 1 вигоди (якщо витрати по проекту уже здійснено), для того, щоб компенсувати витрати на реалізацію проекту на один рік раніше (у році 0 а не 1). Витрати пов'язані з раннім будівництвом є просто процентною ставкою, що відображає альтернативну вартість капіталу між періодами 0 і 1, яка деномінована нами як r_i . Таким чином, факт, що нетто-вигоди будуть зростати у майбутньому, не є свідченням на користь негайного початку реалізації проекту. Доцільним часом для початку реалізації проекту є час, коли безпосередньо очікувані вигоди є достатніми для того щоб виправдати негайне використання капітальних коштів, про які йде мова.

У простішому випадку, коли є обґрунтовані очікування стосовно зростання інвестиційних витрат у наступному році порівняно з поточним, потреба в будівництві у поточному році є такою тоді, коли нетто-витрати відстрочки (які зараз складаються з нетто-вигод у році 1 та збільшення інвестиційних витрат між роками 0 і 1) будуть меншими у r_1 разів порівняно з капітальними витратами на реалізацію проекту у році 0. Таким чином, проект по якому очікується зростання капітальних витрат у зв'язку з його відстрочкою буде кваліфікований як такий, що заслуговує на першочергову реалізацію у той час як інший, чиї капітальні витрати мають зменшитися у випадку відстрочки, буде потребувати подальшої відстрочки реалізації на відміну від попереднього прикладу, де припускалося, що капітальні витрати не залежать від дати початку реалізації проекту. Така модифікація може виявитися важливою для окремих галузей промисловості, де очікується, що покращення у технологіях може призвести з часом до скорочення вартості капіталу проекту, у той час коли у інших галузях, де очікується зростання витрат на робочу силу та матеріали, ефект буде зворотнім.

Взаємозв'язок між інвестиційними рішеннями, динамічним плануванням та невизначеністю і ризиком.

Традиційний підхід до врахування ризику полягає в тому, що рекомендується виключати усі передбачувані ризики з чистих надходжень або ж шляхом зменшення на їх величину вигод або ж шляхом врахування їх у витратах проекту, за звичай, на основі теперішньої вартості або ж на основі річного еквіваленту. Поправки на невизначеність або не передбачувані ризики у наростаючих вигодах мають бути внесені опосередковано шляхом використання консервативної (обережної) оцінки нетто-вигод, встановленням меж безпечних відхилень при плануванні, або включенням ризикової складової у ставку дисконтування. Проте, складність з інтерпретацією цього твердження, та й взагалі більшості дискусій суб'єктів полягає в тому, що воно не дає ясності стосовно того, як впоратися з невизначеністю і непередбачуваними ризиками. По суті, усі автори погоджуються з тим, що передбачувані ризики, як то пожежа, повінь та ін., мають бути якщо не еліміновані, то хоча б мінімізовані за рахунок страхування. Проте, коли ми переходимо до інших типів ризиків та невизначеності, може з'явитися великий діапазон суперечливих міркувань. Екстейн стверджує, що премія, інкорпорована у процентну ставку,

є найбільш вдалим методом врахування ризиків при оцінці проектів [2, с. 99–100]. Такої ж думки дотримується і Хіршлейфер [3]. Проте, Ерроу зауважує, що уряд не повинен показувати свою несхильність до ризику, тобто, він не повинен включати премію за ризик у ставку дисконтування, яку використовує [4]. З ним погоджується Марглін: тоді коли наявне зростання у часі потоку нетто-вигод, зазначені критерії забезпечують відповідні вказівки стосовно прийняття інвестиційних рішень та їх розподілу у часі без урахування поправки на невизначеність [5, с. 24].

Спірне питання виявляється значною мірою (хоча і не повністю) семантичним. Екстейн наполягає на тому, що майбутні зміни у технологіях, якщо вони взагалі будуть, будуть покращеннями, які зменшать нетто-вигоди, які ми маємо отримати від інвестицій (здіснених зараз (у цьому випадку вони стають застарілими)). Очевидно, якщо ймовірність таких змін не була прийнята до уваги при оцінці майбутніх нетто-вигод, вони мають бути якимось чином враховані і одним з шляхів, як це зробити, є присвоєння відносно меншої ваги для майбутніх грошових потоків шляхом підвищення процентної ставки за якою вони дисконтуються. Аналогічно, якщо майбутні зміни в технологіях не були передбачені відповідним чином, прийняття їх до уваги може вплинути на форму зростаючого потоку нетто-вигод Маргліна, і перетворити його на такий, що на початку зростає, а потім спадає, або такий, що рівномірно спадає з часом. У цьому випадку той факт, що нетто-вигоди наступного року по проекту перебивають процентні витрати по інвестиціям поточного року, не варто розглядати як достатній базис для прийняття позитивного рішення стосовно початку реалізації проекту; варто було б здійснити більш ретельну перевірку з метою впевнитися, чи дійсно теперішня вартість потоку нетто-вигод (скоригованого) є більшою або хоча б еквівалентною витратам капіталу.

В принципі, Ерроу і Марглін виявляються ближчими до правди, аніж ті, хто включає визначену премію за ризик у майбутні нетто-вигоди, але це передбачає, що всі оцінки майбутніх вигод і витрат були відкориговані з метою врахувати наші найкращі очікування по відношенню до очікуваних змін у цих величинах. Можна зробити висновок, що врахування премії за ризик у ставці дисконтування для майбутніх вигод по своїй природі, схоже, може бути використано у загальному випадку, за неявного припущення, що «не кориговані» розрахунки майбутніх вигод мають

бути відкориговані таким саме чином незалежно від типу інвестиції, напрямку економічної діяльності та ін.

Оскільки очікувані зміни цін на продукцію і факторних витрат, і очікувані покращення у технологіях, як такі, є суттєво відмінними для різних типів і напрямків інвестування, коригування з метою врахувати ці зміни має здійснюватися не включенням «загальної» премії за ризик у майбутні ставки дисконтування, а шляхом максимально деталізованої екстраполяції індивідуальних статей витрат і вигод по кожному проекту окремо.

Запропонований нами підхід, загалом, передбачає, що уряд не має схильності до неприйняття ризику як такого, що проявляється у справедливому припущенні стосовно того, що значне різноманіття державних інвестицій забезпечує суттєве скорочення показника ризику шляхом диверсифікації. Більше того, інвестиції приватного сектору, за якими можна розраховувати значення граничної продуктивності капіталу, що може бути використана у якості ставки дисконтування при прийнятті інвестиційних рішень державою, є за своєю природою широко диверсифікованими, і, коли розглядаються сукупно, на відміну від індивідуальних, виявляються такими, що приносять з собою дуже малий ризик. Таким чином, якщо і портфель державних інвестицій, і його приватна альтернатива, є широко диверсифікованими і, таким чином, низько ризиковими, припущення стосовно того, що органи державної влади є нейтральними до ризику — є обґрунтованим.

Література

1. J. Timbergen, *The Design of Development*, Baltimore: John Hopkins University Press, 1978.
2. Otto Eckstein, *Water Resource Development: the Economics of Project Evaluation*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1958.
3. Hirschleifer J. Risk, the discount rate and investment decisions, *American Economic Review*, Evanston Ill.: Northwestern University Press, May 1991.
4. Kennet J. Arrow, «Discounting and public investment criteria», Western Resources Conference, Seminar on Water Resources Research, 6 July 1965.
5. United States Inter-Agency Committee on Water Resources, Proposed Practices for Economic Analysis of River Basin Projects, Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1958.

Стаття надійшла до редакції 14.05.09.

УДК 339.732.5

Є. С. Осадчий

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

ЕТАПИ ТА ФОРМИ ВХОДЖЕННЯ ІНОЗЕМНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНУ

В статье автором анализируются формы и этапы внедрения иностранного капитала в банковскую систему Украины. А также методы которые использовали иностранные банки для увеличения присутствия на рынке банковских услуг.

In this article are analyzed forms and periods of adoption a foreign capital at the Ukrainian bank market by an author. And methods which have been used by foreign banks for increase of share on the national market banking services.

Ключові слова: іноземний капітал, банки з іноземним капіталом, форми іноземного банківського капіталу.

Участь іноземного капіталу відіграє важливу роль у розвитку банківської системи та економіки будь-якої країни. Адже в останні роки іноземний капітал у переважній більшості країн світу є важливим джерелом фінансування економіки. За умов нестабільного розвитку економіки України, спричиненого переважно відсутністю стабільних джерел фінансування, присутність іноземного капіталу в банківській системі України дає можливість залучати необхідні ресурси на внутрішні фінансові ринки. Важливу роль у процесах залучення іноземного банківського капіталу відіграють міжнародні фінансові організації: МВФ та Світовий банк. Доповнення та сприяння розвитку національних фінансово-кредитних інститутів є головною передумовою ефективного функціонування іноземного капіталу в банківській системі.

Для детального аналізу впливу іноземного капіталу на банківську систему країни потрібно детально описати його характерні особливості та відмінності.

Поняття «іноземний капітал» висвітлюється у різноманітних формах капіталу (приватний, акціонерний, державний, банківський, промисловий, фінансовий та капітал міжнародних фінансово-кредитних організацій та ін.), який належить закордонним власникам. Тобто, залежно від напрямків входження і суб'єктів, яким належить капітал, можна визначити головне його призначення.

За формою інвестування виокремлюють формування власного капіталу в грошовій, матеріально-речовій формі та у формі фінансових активів. Чинним законодавством України передбачено формування власного капіталу банків лише у грошовій формі в національній та вільно конвертованій іноземній валюті. Тому, іноземний банківський капітал — це сукупність коштів у грошовій формі, які залучені або позичені банком у нерезидентів та використовуються для здійснення банківської діяльності задля одержання прибутку.

У нашому дослідженні ринок іноземного капіталу розглядається з позиції поєднання руху кредитних та інвестиційних фінансових потоків від нерезидентів, які працюють на ринках боргу і ринках власності. В результаті, ці два фінансові потоки визначають форми входження іноземного капіталу в банківську систему: у формі грошових ресурсів, які надходять через ринок інструментів власності; та у формі грошових ресурсів, які надходять через ринок боргу (рис. 1).

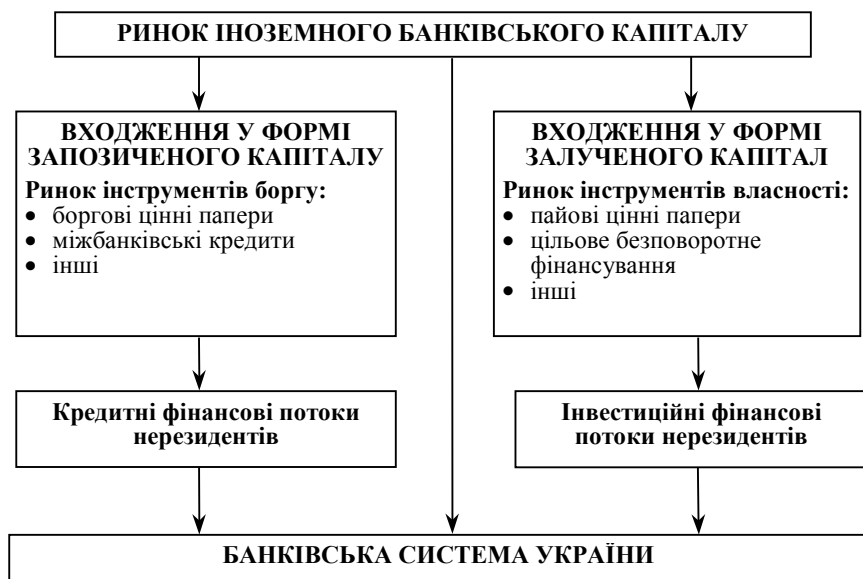


Рис. 1. Структура ринку іноземного банківського капіталу

Звичайно, так само, як не можна відділити сутність від форми, так і ринок іноземного капіталу розглядається через призму купності його сутнісно-формальних характеристик.

Ринок інструментів боргу відображає кредитні відносини і акумулює запозичений (борговий) капітал, а ринок інструментів власності, відповідно, відносини з нефіксованими доходами і власний (залучений) капітал. Інструменти власності стимулюють рух інвестиційних (неборгових) ресурсів, а інструменти боргу фіксують одночасно активи позикодавця та зобов'язання дебітора й уособлюють запозичений капітал, тому пропонується розрізняти за змістом терміни «залучений» і «запозичений» капітал, оскільки вони базуються на використанні різних фінансових інструментів і формують різні фінансові потоки.

Наведена вище схема структури ринку іноземного банківського капіталу є композиційно синтезованою внаслідок виділення двох відносно самостійних його сегментів — ринків боргу і власності, а також переплетення двох видів фінансових потоків — інвестиційного і кредитного. Ці два потоки мають спільну субстанційну основу — гроші чи грошові еквіваленти (документи) у вигляді цінних паперів і відмінну фінансову перспективу у відносинах між іноземними власниками капіталів і споживачами капіталу.

З одного боку, ринок інструментів власності (цінних паперів) і банківських кредитів конкурують між собою, а з іншого, доповнюють один одного, створюючи оптимальні умови для ефективного руху іноземного капіталу в банківські системи країн, які його потребують.

Тому визначальною є роль банківської системи, яка повинна стати головною сполучною ланкою між зовнішніми ринками капіталів та реальним сектором національної економіки, де головним завданням стоїть забезпечення ринкового механізму в стимулюванні інвестиційної та кредитної діяльності для сталого економічного розвитку. Потрібно зазначити, що наявність різних форм розміщення вільних фінансових ресурсів між їх власниками нерезидентами та банківським сектором обумовлює множинність видів ринків капіталів. Ринок капіталів створюється багатьма секторами, пов'язаних між собою, але між ними немає чітких меж, відбувається постійне переміщення фінансових потоків капіталу з одного сектора в інший. Визначальними при цьому є кон'юнктура ринку і конкретні завдання, які вирішують власники заоща-

джень і споживачі коштів. Розмитість меж та їх складне взаємопроникнення є додатковим аргументом для розуміння зовнішнього ринку капіталу як сукупності ринкових контрактних відносин, спрямованих на забезпечення акумуляції і перерозподілу фінансових активів.

Ефективність функціонування іноземного капіталу в банківській системі залежить від форми присутності іноземного банківського капіталу у приймаючій країні. Наприклад, при створенні філій іноземні банки надають кошти на рекапіталізацію банківського сектору. Крім того, філії іноземних банків за рахунок залучення коштів материнського банку можуть пом'якшувати економічний спад, тобто впливати на економічні процеси в приймаючій країні.

Залучивши іноземного інвестора, вітчизняні банки одержують низку переваг, зокрема: простіший вихід на міжнародні ринки запозичення та відносно низьку вартість зовнішніх ресурсів, вирішення проблеми капіталізації, впровадження сучасних технологій управління і продажу, підвищення корпоративної культури тощо. Експансія іноземних фінансових груп до банківського сектору України відбувалася двома основними шляхами (табл. 1):

1) відкриття нових банків (а в перспективі і дочірніх філій), тобто початок діяльності практично з нуля;

2) купівля і розвиток існуючих місцевих банків, при цьому допускаються два варіанти:

а) купується банк як «оболонка», що дає змогу іноземному банку уникати процедури реєстрації, яка необхідна при використанні інших стратегій входження;

б) відбувається поглинання власного дочірнього банку, що вже здійснює діяльність в Україні [1, с. 5].

Кожен з банків обирає такий варіант експансії та метод входження на ринок банківських послуг іншої країни, який відповідає стратегії його розвитку. В контексті цього, привабливість банківського сектору України для інвесторів зростає, оскільки його структура набула більш сталих інституційних ознак.

Простежимо історичний процес залучення зарубіжного банківського капіталу та створення іноземних банківських установ в Україні. На нашу думку, можна виділити такі етапи залучення іноземного капіталу в банківську сферу (рис. 1).

Таблиця 1

**ХРОНОЛОГІЯ ТА СПОСОБИ ВХОДЖЕННЯ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ
В УКРАЇНУ [1, С. 4]**

	Дочірній банк, країна походження капіталу	Рік заснування нового банку	Купівля місцевого банку, рік
1. Створення дочірнього банку			
1	ING, Україна, Голландія	1995	—
2	Сітібанк Україна, США	1998	Ведеться пошук місцевого банку
3	ХФБ Україна, Австрія — Італія	1997	Злиття з Унікредитбанком
4	Міжнародний іпотечний банк, США	2005	—
5	Номос-банк, Росія	2007	
2. Купівля місцевого банку			
6	BNP Paribas, Франція	2005	Укрсиббанк (51 % акцій банку)
7	«Société Generale», Франція	2007	Ікар-банк
8	ОТП-Україна, Угорщина	2006	Райффайзенбанк Україна
9	ABN Ukraine Ltd, Cyprus (група «Альфа», Росія)	2000	Київський інвестиційний банк,
10	Петрокоммерцбанк/ «ИФД Капитал», Росія	2002	Банк «Авіатек»
11	Swedbank, Швеція	2006	ТАС-Коммерцбанк-ТАС-Інвестбанк
12	Група Р.К.О., Польща	2003	Кредитбанк
13	Eurobank EFG, Греція	2006	Банк «Універсальний»
14	SEB, Швеція	2004	Банк «Ажіо»
15	«Erste», Австрія	2007	Банк «Престиж»
16	Банк «Тураналем», Казахстан	2006	Український кредитно-торговий банк
17	Газпромбанк, Росія	2007	Укргазпромбанк
18	Група PPF, Чехія	2006	Агробанк
19	Volkswagenbank, Австрія	2007	Банк «Електрон»
20	«КИТ-ФИНАНС», Росія	2007	Радабанк
21	«Getin Group», Польща	2007	Банк «Прикарпаття»
22	Piraeus Bank, Греція	2007	Міжнародний комерційний банк

Закінчення табл. 1

	Дочірній банк, країна походження капіталу	Рік заснування нового банку	Купівля місцевого банку, рік
23	Martin Popular Bank, Греція	2006	Морський транспортний банк
24	Банк Грузії (комерційний)	2007	Український банк реконструкції і розвитку
25	Сбербанк, Росія	2007	НРБ (Україна)
26	«Нароalim», Ізраїль	2007	Український Інноваційний банк
3. Створення дочірнього банку з подальшою купівлею місцевого банку			
27	«Raiffeisen Centrale», Австрія	1998	Банк «Аваль», 2005 р.
28	«Унікредит», Україна, Італія	1997	Укрсоцбанк, 2007 р.
29	«Calyon», Франція	1994	Індустріально-експортний банк, 2005 р.
30	НРБ, Росія	2004	Енергобанк, 2006 р.
31	ВТБ, Україна, Росія	2005	Банк «Мрія», поглинутий ВТБ (2007 р.)

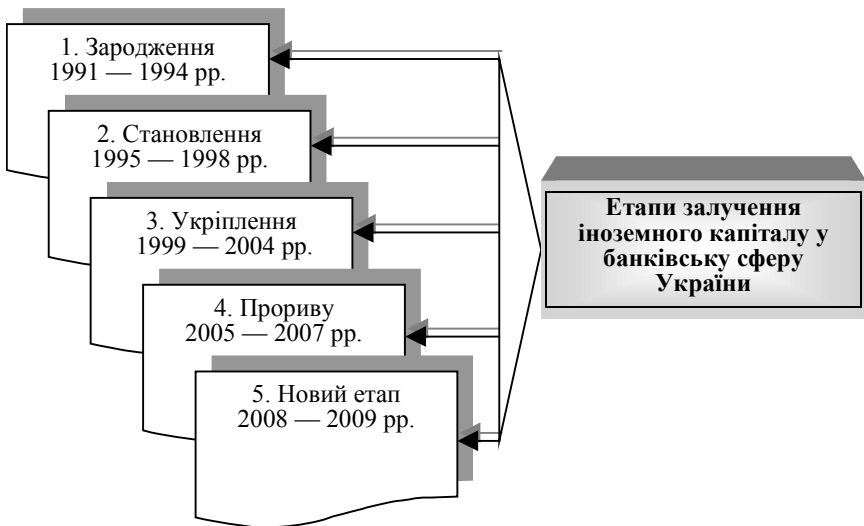


Рис. 1. Головні етапи залучення іноземного капіталу у банківську сферу України протягом 1991–2009 рр.

1. Період з 1991 по 1995 рр. характеризувався підготовкою до процесу входження та появою банків з іноземним капіталом. На початку даного періоду іноземному банківському капіталу було важко переломати стереотипи, які склалися в радянській країні. Але намагання побудувати країну з ринковою економікою спонукає до поживлення дискусії щодо необхідності допуску іноземців на внутрішній банківський ринок. Саме в цей період, у 1993 р., на українському ринку з'явився великий банк зі 100 % французьким капіталом — «Креді Ліоне Україна». Він був першим банком зі 100 % іноземним капіталом, який почав працювати в незалежній Україні.

У початковий період на ринку банківських послуг України існувало відсоткове обмеження на участь іноземного капіталу в банківському секторі. Банківські установи зі 100 % іноземним капіталом мали право надавати свої послуги лише зарубіжним компаніям та фізичним особам-іноземцям, що спонукало іноземних інвесторів створювати в Україні свої дочірні структури [2, с. 82].

2. Етап становлення, який припадав на 1995–1998 рр., вимагав нових підходів до функціонування іноземного банківського капіталу. Цей період характеризувався лібералізацією умов для банків та банків з іноземним капіталом, які працювали на території України. В країні спостерігалась сприятлива макроекономічна ситуація, зниження темпів інфляції, початок економічного зростання. Це спричинило справжній потік зарубіжних інвесторів і зростання кількості банківських установ з іноземним капіталом на українському ринку. Банки з іноземним капіталом отримали значні конкурентні переваги перед вітчизняними банківськими установами. В цей період в Україні було створено ще 10 банківських установ з іноземним капіталом, із них — 5 іноземних банків зі 100 % капіталом нерезидентів.

3. Третій етап припадає на 1999–2004 рр. На цьому етапі відбувається стабілізація та укріплення позицій існуючих іноземних банків на ринку України. Фінансової криза 1998 р. зменшила інвестиційну діяльність, спостерігалась незаінтересованість зарубіжних інвесторів у залученні капіталів. На протязі всього періоду часу не було ніяких передумов у залученні в Україну іноземного банківського капіталу, хоча на початку 2000 р. зростає інтерес з боку російських банківських установ, які активно почали купувати українські банки. Причому російським банкірам

в Україні не потрібний банк лише для стабільного залучення грошових ресурсів і формування ресурсного поля, вони, як правило, мають ресурси і розглядають дочірній банк в Україні як інструмент отримання максимального доходу від проведення банківських операцій, або використовують його для обслуговування своїх фінансових потоків.

4. Четвертий етап став визначальним для функціонування іноземного банківського капіталу на вітчизняному ринку банківських послуг, це яскраво демонструє табл. 1. Зростаюча активність іноземних банків у першу чергу пояснювалась стабілізацією економічної ситуації в Україні, що робить її сприятливою для банківського бізнесу. Банківська система акумулюючи значні кошти та оперативно розміщуючи їх, стала найприбутковішою ланкою фінансового ринку України. 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. Ринок банківських послуг ще до кінця не сформований, про що свідчить постійне зростання активів банківської системи та успішний вихід на цей ринок нових банків.

5. Новий етап функціонування іноземного капіталу на банківському ринку України розпочався з глобальних фінанси-економічних, які в подальшому однозначно вплинуть на національну економіку. Масштаби кризи значно посилилися в наслідок фінансової глобалізації. А головною її причиною, як і попередніх світових кризах, були спекуляції. За таких обставин спекулятивний капітал, що шукає стабільні ринки з найвищими прибутками, перейшов із ринків розвинених країн до країн з економіками, що розвиваються, які продовжували демонструвати високі темпи зростання та прибутковості. До цих країн належить також Україна, банківська система якої у 2006–2008 роках мала надзвичайно високі темпи зростання кредитного портфеля, та як наслідок зростання рівня прибутковості. Фінансова криза повинна сприяти якісному становленню банківської системи України, а не кількісному (як це було до цього етапу).

Розвиток іноземного банківського капіталу в Україні пройшов кілька етапів, кожен з яких характеризує нову сходинку у становленні та діяльності банків з іноземним капіталом на території України.

Прихід іноземного капіталу в банківську систему є об'єктивним процесом в умовах глобалізації та відкритості економіки. Дискусій-

ним питанням залишається ступінь його присутності, що у свою чергу є одним із стратегічних завдань Національного банку України. Ми вважаємо, що основним аспектом при дослідженні стабільності банківського сектору України має бути збереження диверсифікованості представлення капіталу за країною походження, що супроводжується детальним аналізом материнської установи.

Література

1. Шаповал А. Присутність іноземного капіталу в банківському секторі України // Вісник НБУ. — 2008. — № 4. — С. 2–7.
2. Чуб О. О. // Банківська справа. — 2008. — № 6. — С. 81–89.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 658.15

Н. М. Притуляк

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

ЦІНА РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

При рассмотрении вопросов формирования прибыли обращено внимание на присущее теории финансового менеджмента упущение, когда в качестве объекта исследования рассматривается лишь постоянный капитал, тогда как прибавочную стоимость создает капитал переменный. С целью некоторого восполнения обнаруженного пробела в статье изучена природа капиталовложений в оплату труда и раскрыты нетипичные ожидания последствия их оптимизации, которые находят свое проявление на размере финансового результата.

At consideration of questions which are related to forming of income it was paid attention on the peculiar omission of theory of financial management, when the object of research of scientists was only a constant capital, while the added cost is created exceptionally by a variable capital. To fill found out such admission, in the article nature of capital investments was explored in payment of labour and untypical consequences were exposed their optimizations which influence on the size of financial result.

Ключові слова: формування прибутку, речовий фактор виробництва, особистий фактор виробництва, робоча сила, заробітна плата, витрати на оплату праці, економічні інтереси, система матеріального стимулювання праці.

«Вчиняй так, щоб людство як у твоїй особі, так і в особі кожного іншого завжди розглядалося як мета і ніколи як засіб»

І. Кант

В умовах ринкової економіки основним індикатором ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства як підприємницької структури є прибуток. Здатність підприємства до одержання останнього в максимальних розмірах формує його позитивний діловий імідж у партнерів, покращує інвестиційну привабливість, підвищує ступінь його конкурентоспроможності на товарному і фінансовому ринках, свідчить про потенціал фінансового забезпечення високих темпів економічного розвитку та можливості росту його ринкової вартості.

З огляду на провідну роль, яку відіграє прибуток в економіці будь-якого підприємства у короткостроковій, а тим більш — у довгостроковій перспективі, стає зрозумілим: чому управління фінансовим результатом є основоположною частиною в системі фінансового менеджменту.

Саме тому питання вдосконалення механізму розробки і прийняття управлінських рішень, пов'язаних з формуванням прибутку, продовжують залишатися головним предметом пильної уваги вчених, які своїми досягненнями забезпечують розвиток фінансового менеджменту як науки. Серед них слід назвати І. О. Бланка, І. Т. Балабанова, В. В. Ковальова, М. Н. Крейніну, Л. П. Павлову, Г. Б. Полякова, Е. С. Стоянову, Н. Ф. Самсонова, Т. В. Теплову та ін.

Детальне ознайомлення з працями українських і російських науковців дозволяє зауважити, що теоретичні аспекти процесу управління прибутком досліджуються ними крізь призму зв'язку капіталу і прибутку підприємства. В системі цього зв'язку прибуток розглядається як результат ефективного використання капіталу у виробничому та інвестиційному процесі, як результат обороту капіталу підприємства в цілому [1, с. 21]. Основу теорії використання капіталу, спрямованого на забезпечення формування прибутку підприємства, складає його характеристика як виробничого ресурсу, який в економічній теорії визначається як «речовий фактор виробництва» [2, с. 30].

Як відомо, «прибуток — це результат дії факторів виробництва», які представлені засобами виробництва (речовим фактором) і безпосередніми виробниками (особистим фактором), наділеними здатністю до праці, яка реалізується у поєднанні з засобами праці [2, с. 234].

Безумовно, всі фактори виробництва є необхідними в процесі створення матеріальних і духовних благ, серед них немає другорядних. Але потенційний ефект засобів виробництва не реалізується поза керуючою та спрямовуючою діяльністю головної продуктивної сили — людини. Більш того, поява нових ідей і розробок, створення більш досконалих засобів праці (техніки, технології) і предметів праці відбувається на основі функціональних відкриттів у різних галузях знань, тобто завдяки науково-технічній праці людини. Із поступовим розвитком НТП долається жорстка детермінованість трудових операцій людини функціонуванням техніки і технології. Із звичайного елемента виробничого процесу працівник перетворюється на творця і організатора цього процесу. Саме тому особистому фактору виробництва справедливо належить пріоритетне значення.

З огляду на це, головною метою статті є обґрунтування необхідності включення до переліку основних питань фінансового менеджменту тих, що пов'язані з капіталовкладеннями підприємства у формування людських ресурсів і розкриття безперспективності існуючих у вітчизняній практиці стереотипів у системі матеріального заохочення працівників.

Переконають у необхідності розгляду робочої сили в системі управління прибутком і відомі положення теорії додаткової вартості, згідно з якими прибуток є перетвореною формою чистого доходу, а отже, характеризує чистий дохід у тому вигляді, в якому він виступає на поверхні економічних явищ в умовах економічної відокремленості виробника. Чистий дохід — виражена у вартісній формі вартість додаткового продукту, який у ринкових умовах господарювання вимірює ефект на підприємстві. Оскільки чистий дохід є категорією розподілу, то його також визначають як реалізований надлишок вартості товару понад виробничими витратами, до складу яких входять витрати живої (заробітна плата) та уречевленої (вартість засобів виробництва) праці [2, с. 232].

Для пошуку відповіді на питання: завдяки яким факторам виробництва виникає надлишок над авансованим капіталом, пред-

ставники економічної теорії вивчали процеси, що відбуваються безпосередньо у фазі виробництва, і з'ясували, що основним фактором є наймані робітники. Останні виступають джерелом зростання капіталу завдяки подвійному характеру їх праці, яка утворює споживчу вартість і вартість товару. Отже, підприємець наймає працівників саме тому, що їхня праця (на відміну від засобів виробництва, які не створюючи вартості, лише переносять власну вартість на продукт) може створювати додаткову вартість.

Вступаючи у відносини найму, людина за гроші відчужує свій товар — робочу силу — на основі його вартості, що становить основу заробітної плати. Споживання цього товару відбувається в процесі виробництва, тому вартість, створювана робітником завдяки абстрактному характеру своєї праці, зовсім не збігається з вартістю, еквівалент якої він отримує у вигляді платні. Отже, вартість, створена робочою силою, є більшою, ніж вартість самої робочої сили. Це означає, що робітник отримує за своєю працею не повну вартість продукту, створену ним, а лише частину. Цей надлишок над вартістю робочої сили і отримав назву додаткової вартості [2, с. 242].

Викладене вище доводить, що побудова теорії управління прибутком лише на основі використання одного з двох факторів виробництва — речового є неповною і обов'язково має враховувати пріоритетний за своїм статусом особистий фактор — працю найманих робітників, завдяки якій створюється додатковий продукт, вартість якого є джерелом формування доходів підприємства. Справедливість отриманого висновку підтверджують результати аналізу впливу факторів виробництва на величину нової вартості, який був здійснений американськими вченими К. У. Коббом та П. Х. Дугласом. За їхніми розрахунками, проведеними на матеріалах американської економіки, внесок живої праці у зростання національного доходу становив s , а капіталу — j .

Однак огляд економічних джерел показав, що незважаючи на роль, яку відіграє робітник у створенні прибутку, а отже і в забезпеченні ефективності діяльності підприємства, дослідження зв'язку «людина—прибуток» не виходить за межі кількох напрямків. Це: забезпеченість підприємства трудовими ресурсами, ефективність їх використання, види і форми оплати праці [1, с. 344–365; 3, с. 249–295], а також система стимулювання, яка донині ґрунтується виключно на принципах заохочення робітників грошовими виплатами лише за результатами їх трудової діяльності [4,

с. 15; 5, с. 4; 6, с. 90–91; 7, с. 73]. Що ж стосується наукових робіт з фінансового менеджменту, то основна увага в них приділяється формуванню і використанню постійного капіталу, тоді як про участь трудових ресурсів у формуванні прибутку «нагадують» лише витрати на оплату праці, які розглядаються в складі загальних затрат підприємства як фактори, що негативно впливають на величину кінцевого результату [1, с. 226–238; 8, с. 154–167; 9, с. 165–171; 10, с. 128–135].

Не відокремлюючи оплату праці із складу загальних витрат, фінансисти застосовують єдину модель управління останніми, головним завданням якої є скорочення витрат та пошук резервів їх економії. Оцінку такому підходу до управління витратами на оплату праці надамо пізніше, а зараз звернемо увагу на те, що вибір заробітної плати в якості головного критерію, що дозволяє розкрити фінансовий аспект функціональної взаємодії факторів виробництва, є очікуваним і абсолютно виправданим. Адже зарплата, з одного боку, є вартісним вираженням ціни робочої сили, а з іншого, відображає розмір фінансових вкладень підприємства у формування трудових ресурсів (або як справедливо зазначає Е. М. Селезньов — «людських активів» [11, с. 123], які, як і будь-які інші цінності компанії, використовуються з метою отримання прибутку. З огляду на те, що зарплату можна представити як «ціну», «вартість», «витрати», «капіталовкладення», «доходи», є всі підстави вважати її об'єктом дослідження фінансової теорії.

Пристаючи до питань управління витратами, а саме — встановлення рівня зарплати, скористаємося порадами, які надають учені задля забезпечення зваженості управлінських рішень, які є виключно внутрішньою справою самих підприємств. Вони вказують на необхідність «вивчення природи окремих статей витрат» і справедливо вважають цей дослідницький етап «важливою передумовою прийняття ефективних управлінських рішень» [10, с. 131].

Саме з таких позицій спробуємо розглянути заробітну плату, рівень якої, з одного боку, визначає розмір витрат підприємства на оплату праці, а з іншого, — відображає суму матеріальної винагороди, яку отримує робітник за результати своєї діяльності.

Очевидно, що при визначенні рівня заробітної плати зтикаються інтереси двох сторін — власника засобів виробництва і найманого робітника. Інтереси першого, як відомо, пов'язані зі зростанням власності і одержанням від неї максимального прибутку.

В зв'язку із цим підприємець вживає заходів, спрямованих на скорочення витрат і, в першу чергу, тих, які займають значну частину ваги в складі їх загальної величини. Працівник, який своєю діяльністю створює додаткову вартість (фактично прибуток підприємства), прагне отримати таку зарплату, яка б забезпечувала йому гідний рівень життя, і тому він зацікавлений у її зростанні.

Отже, має місце складне переплетіння, взаємодія економічних інтересів, які значною мірою виступають як соціальні протилежності. Подолання останніх є необхідною умовою в створенні атмосфери співробітництва і забезпеченні економічного розвитку підприємства і полягає в досягненні узгодженості інтересів.

З метою вивчення питання поєднання інтересів, яке знаходить своє вираження у формуванні певних пропорцій у розподілі доходів, зупинимось на розгляді досвіду високорозвинених країн, до яких ми так часто апелюємо, оскільки те, що не дано в часі, дано в просторі.

Серед підприємців цих країн зростає визнання отримала точка зору, що вирішальною передумовою ефективності діяльності підприємства, його конкурентоспроможності є трудова активність персоналу, його творча та ініціативна праця, зорієнтована на вдосконалення продукту і процесу. Знання і навички робітників компанії, їх професійні якості і кваліфікація, потенційні здібності до генерації прогресивних ідей є тим інструментом, завдяки якому відбувається модернізація виробничого процесу, перехід на ресурсозберігаючі технології, налагоджується випуск високоякісної продукції і, як наслідок, створюється можливість отримання надприбутків. Саме тому, характерним для представників зарубіжного бізнесу є висловлення керівника європейського підрозділу General Electric Клаудіо Сантьяго: «Люди — це єдина конкурентна перевага, яка є сьогодні у компаній» [11, с. 125].

Враховуючи, що вирішальним фактором заохочення людей до трудової діяльності є матеріальний стимул, на багатьох іноземних компаніях, що досягли всесвітнього визнання як лідери технічного прогресу, оплата праці здійснюється не за критерієм поточної виробітки, а з урахуванням загальної компетенції робітника, його потенційних можливостей.

У підприємницькому секторі Японії широко розповсюдженою є система матеріальної зацікавленості, згідно з якою підвищення заробітної плати відбувається не по результатам праці, а як стимул для підвищення її продуктивності і якості в майбутньому. В

цій країні справедливо вважають, що філософія, яка виходить з того, що підвищення заробітної плати має відбуватися лише по результатам ефективності праці, не може стати джерелом трудового ентузіазму.

Один з представників бізнес-еліти Японії — засновник і керівник провідної японської фірми по виробництву електроніки «Омрон електронікс» К. Татеісі, висловлюючи не лише свою позицію, а й інших підприємців, наголошував, що «підвищення заробітної плати лише за результатами ефективності праці ніколи не забезпечить зміцнення морального духу і зростання продуктивності. Насправді принести успіх справі може лише підвищення заробітної плати, яке здійснюється не як винагорода за гарну працю, а як *стимул* для її покращення» [12, с. 155].

Примітно, що до такого ж висновку (ще в 20-ті роки минулого століття) прийшли інженери, які по дорученню англійського уряду досліджували фактори, що сприяли процвітанню американської промисловості після першої світової війни. Вони з'ясували, що ключовою причиною стрімкого зростання доходів і прибутків компаній стала висока зарплата промислових робітників, яка сприяла підвищенню купівельної спроможності населення.

Сьогодні в західних країнах крім основної заробітної плати прогресивними моделями стимулювання праці передбачені також і додаткові грошові винагороди (премії, бонуси) за творчі внески в розвиток компанії. Для прикладу можна назвати «гуртки якості», учасникам яких виплачуються премії в розмірі від 5 до 15 % річного заробітку за розробку і впровадження нововведень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції.

Популярною серед американських компаній є система заохочення членів трудового колективу до раціоналізаторських пропозицій, якою передбачені виплати матеріальних винагород навіть за розробку ідей, які (з різних причин) не знайшли свого промислового застосування. Їх ініціатор отримує премію за інтерес, який він проявив до діяльності підприємства.

Вельми результативною в стимулюванні праці (за оцінками різних експертів) є система участі в прибутках та управлінні виробництвом. Зазвичай, перше сприяє зміцненню відчуття спільності інтересів, а друге — підвищенню активності в справі раціоналізації виробництва.

Отже, такі підходи в оплаті праці дозволили перетворити власників підприємства і найманих робітників у рівноправних соці-

альних партнерів, суттєво знизити ступінь відчуженості останніх від результатів виробництва, сприяти справедливому розподілу нової вартості, і, на цій основі, підвищити добробут основної частини населення.

Так, за статистичними даними, в розвинутих країнах, які вже вступили в епоху раннього постіндустріалізму, частка зарплати в ВВП складає 60 % (у США), 75 % (в Японії), тоді як в Україні цей показник у кілька разів менше.

Низький, а в багатьох галузях національного господарства відверто жебрацький рівень оплати праці, має низку політичних, демографічних, економічних, історичних та інших причин. Але враховуючи, що знання є важливим засобом перетворення дійсності, справедливо вважають недостатню розробленість теорії відправною причиною спотворення практики.

Так, аналіз наукових праць вітчизняних учених, присвячених менеджменту витрат, показав, що надані в них рекомендації стосовно підвищення його ефективності носять загальний (для всіх статей та елементів витрат) характер, не враховують різної їх природи і зводяться виключно до «необхідності пошуку резервів їх зменшення».

Першочерговими об'єктами, на які зазвичай спрямована реалізація подібних заходів на практиці, є статті витрат, які займають найбільшу питому вагу в складі їх загальної величини. Це матеріальні витрати та витрати на оплату праці. Однак, якщо зважена мінімізація перших дає позитивний результат і дозволяє збільшити прибуток, то скорочення останньої (яке відбувається шляхом прямого чи опосередкованого зниження зарплати) призводить до діаметрально протилежних (і в першу чергу, інтересам власника підприємства) наслідкам.

По-перше, оскільки низька зарплата не забезпечує працівнику необхідних умов для нормального відтворення його робочої сили, вона перестає бути спонукальним мотивом до трудової діяльності. Одночасно із зниженням трудової мотивації відбувається різке зниження продуктивності праці, скорочення обсягів виробництва (за різними оцінками від 30 до 50 % [2, с. 112]), погіршення трудової дисципліни. Втрата інтересу працівників до результатів своєї діяльності і підприємства, на якому вони працюють, призводить до появи браку, розкрадання доступних матеріальних цінностей, неякісного виконання своїх професійних обов'язків, до передачі (продажу) конкурен-

там комерційної таємниці, впливу кваліфікованих кадрів тощо.

Природа цих причинно-наслідних зв'язків є ідентичною тій, що лежить в основі економічних відносин, які виникають між підприємством і державою з приводу розподілу новоствореної вартості.

Встановлюючи певний рівень заробітної плати, власник підприємства нібито обкладає працю певним «податком», привласнюючи частку доданої вартості. І так само, як перевищення критичного значення граничної податкової ставки підриває стимули до економічної діяльності та інвестиційної активності підприємств, обумовлює перехід основної їх частини до «тіньового» сектору економіки, так і суттєві «вилучення» додаткової вартості, створеної працею робітника, не лише унеможливають досягнення узгодженості економічних інтересів двох сторін, а й гальмують економічний розвиток підприємства. Ось чому К. Татеісі, визначаючи обов'язкові умови успіху компанії, в якості пріоритетної називає «розподіл доходів». Він зазначає, що «дохід компанії ґрунтується на трьох складових: на капіталі, праці і менеджменті. А тому, плоди їх спільного внеску мають справедливо розподілятися між ними» [12, с. 159].

По-друге, зниження зарплати, яка є основним джерелом формування доходів робітників, обмежує їх купівельну спроможність, стає серйозною перешкодою в забезпеченні збуту продукції, виготовленої підприємством. У результаті не тільки зменшується обсяг реалізації, який прямо пропорційно впливає на величину прибутку, а й збільшується час перебування товарів у сфері обігу, що також суперечить економічним інтересам власників підприємства, оскільки:

а) уповільнення руху поточних коштів призводить до виникнення потреби в додатковому залученні капіталу (і як правило, на позиковій основі), що підвищує фінансову залежність підприємства, погіршує його інвестиційну привабливість, збільшує витрати, пов'язані з обслуговуванням боргу;

б) невчасне надходження коштів від реалізації продукції порушує синхронізацію грошових потоків, унаслідок чого погіршується платіжна дисципліна підприємства, виникають прострочені борги та штрафні санкції за несвоєчасне їх погашення;

в) тривале перебування готової продукції у складських приміщеннях обов'язково супроводжується зростанням витрат, пов'язаних з її збереженням, втратою споживчих властивостей товару, а отже і зниженням його конкурентоспроможності.

І нарешті, в результаті руйнівної дії описаних вище наслідків, викликаних падінням зарплати, підприємства втрачають кошти і разом з ними можливість фінансового забезпечення виробничого процесу, реалізації своїх програм реконструкції та розвитку; опиняються перед необхідністю скорочення масштабів діяльності і пов'язаних з цим робочих місць.

Зростання безробіття, що супроводжується змінами в кон'юктурі ринку праці, призводить до чергового зменшення рівня зарплати. В країні збільшується чисельність збіднілих верств населення, для яких реалізація первинних потреб у їжі, лікуванні стає недосяжною.

В умовах поганого харчування, нужденного, але безкоштовного медичного обслуговування загрозливими темпами поширюються небезпечні захворювання, зростає смертність, скорочується тривалість життя. Із-за низьких доходів (які мають не лише забезпечувати відтворення фізичних та інтелектуальних здібностей робітника, а й бути достатніми для утримання його сім'ї) помітно зменшується кількість зареєстрованих шлюбів, народжених дітей, що на тлі від'ємних показників природного приросту населення ще більш загострює демографічну ситуацію у країні.

В умовах падіння рівня життя більшості населення, яке спричинено відчутним перевищенням реальної вартості робочої сили над її ціною, продуктивна суспільно-необхідна праця стає непривабливою і бажання отримати життєві блага за будь-яку ціну призводять до зростання злочинності.

Відповідно, з метою стабілізації суспільної системи, забезпечення соціальної безпеки та захисту найвразливіших верств населення держава збільшує обсяги грошових виплат, чим посилює тиск на витратну частину бюджету. Це закономірно призводить до підвищення податкового тягаря, який лягає на доходи підприємницьких структур, а отже суперечить інтересам їх власників.

Отже, на підставі викладеного вище матеріалу можна стверджувати, що:

— по-перше, фінансовий менеджмент, головною метою якого є максимізація прибутку і, як наслідок, — підвищення добробуту власників підприємства, приречений залишитися неспроможним у відпрацюванні бездоганних управлінських рішень щодо її досягнення, якщо поряд із питаннями управління необоротними і оборотними активами не будуть розглядатися особливості управління «людськими активами» підприємства, які в теорії фінансового

менеджменту були безпідставно виключені із складу економічних цінностей компанії;

— по-друге, тільки праця найманих робітників, завдяки її подвійному характеру здатна створювати додаткову вартість, а тому витрати на оплату праці, які відображають не лише розмір капіталовкладень підприємства, а й суму матеріальної винагороди робітників, потребують окремого вивчення природи їх впливу на формування прибутку;

— і, накінець, встановлення рівня зарплати слід розглядати крізь призму привласнення власниками засобів виробництва частки доданої вартості, створеної працею найманих робітників, коли суттєві її «вилучення» унеможливають справедливий розподіл доходів між капіталом, працею і менеджментом, а тому фальшують економічний розвиток підприємства.

Таким чином, концептуальною основою системи матеріального заохочення робітників має стати не просто підвищення рівня зарплати, яке традиційно проводиться за критерієм поточної виробітки, а регулярне її зростання з урахуванням загальної компетенції робітника, його потенційних можливостей. Тільки такий підхід зможе забезпечити реалізацію «приватного інтересу підприємця» в максимізації прибутку, яка за справедливим переконанням А. Смітта, можлива лише за умов «реалізації інтересів суспільства».

Література

1. Бланк И. А. Управление прибылью: 2-е изд., расш. и доп. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. — 752 с.
2. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Г. Н. Климо, В. П. Несторенко, Л. О. Каніщенко та ін.; За ред. Г. Н. Клима, В. П. Несторенка. — 2-ге вид., перероб. і допов. — К.: Вища шк. — Знання, 1997. — 743 с.
3. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Г. В. Савицкая. — 7-е изд., испр. — Мн.: Новое знание, 2002. — 704 с.
4. Трохина О. Г., Ильина Н. С. Премирование // Экономика и учет труда. — 2003. — № 5. — С. 14–25.
5. Лабзунов В. И. Виды стимулирования труда // Экономика и учет труда. — 2004. — № 1. — С. 3–10.
6. Егоров С. Человеческий фактор и экономический рост в условиях постиндустриализации // Вопросы экономики. — 2004. — № 5. — С. 84–96.
7. Капелюшников Р. Механизмы формирования заработной платы в промышленности // Вопросы экономики. — 2004. — № 4. — С. 68–90.

8. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред.. проф. А. М. Поддєрьогін. — К.: КНЕУ, 2005. — 536 с.
9. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент / Учебное пособие. — М.: Дело и Сервис, 1998. — 304 с.
10. Буряк Л. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2007. — 432 с.
11. Селезнев Е.Н. Интеллектуальный потенциал — показатель состояния интеллектуального капитала и эффективности его использования // Финансовый менеджмент. — 2004. — № 5. — С. 122–128.
12. К. Татеиси. Вечный дух предпринимательства. — К.: Укринтур, 1992. — 200 с.
13. Якокка Ли. Картера менеджера / Пер. с англ. — М., 1991. — 233 с.
14. Державний комітет статистики України. Структура сукупних витрат за 2006 рік. — <http://ukrstat.gov.ua>
15. Томас Кун, Юр ген Вайблер. Необходимость, подходы и предпосылки этически осознанного руководства подчиненными // Проблемы теории и практики управления. — 2004. — № 5. — С. 119–127.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 368.914

М. Б. Ріппа

канд. екон. наук,

доцент кафедри фінансів

Т. В. Тучак

канд. екон. наук, старший викладач

кафедри податкової політики і оподаткування,

Національний університет ДПС України

ЕВОЛЮЦІЯ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НІМЕЧЧИНИ: ВІД БІСМАРКА ДО РІСТЕРА

В статье рассмотрено становление и развитие системы пенсионного обеспечения Германии, этапы, принципы, современное состояние и направления последующего реформирования на принципах накопления.

Becoming and development of the system of the pension providing of Germany, stages, principles, modern being and directions of subsequent reformation in principles of accumulation is considered in the article.

Ключові слова: пенсійне забезпечення, страхування, накопичення.

Наприкінці ХХ–початку ХХІ ст. країни «загального добробуту» зіткнулися із серйозними соціальними проблемами, що загрожують кризою державних фінансів. Основні проблеми соціальної політики пов'язані з тим, що:

— не тільки нарощування, але і збереження нинішньої системи державної підтримки, за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів через держбюджет і цільові соціальні фонди чревате фінансовим крахом держави;

— тягар зростаючих соціальних відрахувань стає надмірним для підприємців і працівників, які вимушені платити все більшу ціну за соціальну впевненість;

— соціальні відрахування по обов'язкових видах страхування відображаються на собівартості продукції, із-за чого вона суттєво дорожчає і стає все менш конкурентоздатною на світовому ринку.

Іншими словами, прекрасне і справедливе західноєвропейське соціальне ринкове господарство виявилось, по-перше, надто дорогим, а на певному етапі і зовсім не підйомним для фінансової системи, по-друге, загрожує неприємними побічними явищами, також, до речі соціального характеру: наприклад, стійким безробіттям унаслідок надто дорогих робочих місць. Очевидно, що попри значні досягнення соціальної політики упродовж XX ст. та її підтримку більшістю населення, всі сторони соціальної сфери потребують оновлення, модернізації. З найгостріших елементів кризи стала якраз система пенсійного забезпечення населення, тому в центрі уваги більшості західноєвропейських країн сьогодні знаходиться пенсійна реформа. Адже окрім зазначених вище проблем, що обтяжують соціальну сферу, для пенсійної системи діє ще один чинник — несприятливий розвиток демографічної ситуації. Наростаючий процес постаріння населення створює безпрецедентні фінансові проблеми, робить неможливим фінансування в колишніх масштабах пенсійного забезпечення із пенсійних фондів.

Втім, це проблема не тільки країн Євросоюзу, загальновідомо, що і в Україні пенсійна реформа на сьогодні є ключовою проблемою соціальної політики в середньостроковій перспективі. Саме те, що практично однакові по суті, хоча і різні за умовами і соціально-економічним середовищем, реформи практично одночасно проходять у Західній Європі і Україні дає нам унікальну можливість співставляти свої дії із значно випереджуючими заходами більш розвинених країн, пенсійні системи яких одні з найкращих у світі. Вивчення досвіду розвинених країн дає можливість завчасно визначити особливо складні елементи, ризики певних етапів та взаємозв'язок окремих компонентів реформи.

Метою цієї статті є розгляд реформування пенсійного забезпечення Німеччини. На прикладі Німеччини добре видно, які принципи кладуться в основу не тільки пенсійної, але й усієї соціальної політики німецької держави. Цей досвід цікавий і тим, що в Німеччині найдавніша солідарна пенсійна система, яка добре себе зарекомендувала, разом з тим упродовж останнього десятиліття питання її реформування дискутується науковцями, державними діячами і профспілками.

Пенсійне страхування Німеччини має давню історію: пенсійний фонд у Прусії створений у 1825 р. (правда, тільки для чиновників), а в 1889 р., незважаючи на опір опозиції з боку Рейхстагу, завдяки діяльності канцлера Отто фон Бісмарка впроваджена вперше у світовій практиці державна система пенсійного забезпечення на страхових засадах. В 1889 р. при активній участі Бісмарка було прийнято Закон про страхування на випадок інвалідності і старості. Він охоплював усіх робітників та виробничих службовців з річним доходом до 2000 рейхсмарок у рік і передбачав вихід на пенсію по досягненні 70-літнього віку. При цьому не існувало ніяких відмінностей між чоловіками і жінками, а також між робітниками і державними службовцями.

Запровадження системи пенсійного забезпечення є багатофакторним процесом, який відбувався під впливом:

- А) гуманістичних ідей;
- Б) боротьби широких мас за свої права і блага;
- В) демократизації парламентського ладу;
- Г) зростаючих фінансово-економічних можливостей держави;
- Д) політики соціальних компромісів.

Саме на рубежі XIX і XX століть дані фактори об'єдналися в один пакет. Характерним для системи Отто фон Бісмарка можна вважати сполучення чотирьох фундаментальних принципів:

1) орієнтація системи виключно на працю і обмежене коло осіб, які через свою працю забезпечили це право;

2) обов'язковість забезпечення для найманих працівників з зарплатою, яка менша певної визначеної межі для дозволу на індивідуальне страхування;

3) паритетне відношення для внесків працівників і працедавців, між виплатами і внесками, яке складає основу методики страхування;

4) орієнтація на управління системою соціального забезпечення з боку найманих працівників і працедавців.

Найголовнішою новацією Бісмарка слід вважати положення про обов'язковий характер системи соціального страхування. Характерними рисами впровадженої у той час системи соціального захисту було оптимальне сполучення мало витратного механізму разом з ідеєю самоуправління в організації внесків і пенсійних виплат.

Рівність у пенсійному забезпеченні Німеччини тривала недовго, і в результаті реформи 1913 р. для чиновників була створена окрема система з більш пільговими умовами в порівнянні із страхуванням інших зайнятих. Проте у загальних рисах така централізована схема — як відносно збору внесків, так і розподілу пенсійних виплат — проіснувала до 1945 року, коли був розпущено Імперське страхове відомство.

Не дивлячись на багато реформ у першій половині ХХ століття, система Бісмарка накопичила немало недоліків і проблем, і уряд тодішнього канцлера Аденауера із самого початку був вимушений шукати нові рішення. У 1953 р. було створено Федеральне страхове відомство держслужбовців, що узяло на себе роботу із зайнятими на державній службі. Страхування тих, що працюють по найму з 1945 р., знаходилося, відповідно до вирішення окупаційних властей у Західній Німеччині, у підпорядкуванні земельних органів. У тому ж 1953 р. канцлер оголосив про підготовку широкомасштабної соціальної реформи.

Німецька модель соціального ринкового господарства з самого початку її реалізації припускала активну участь держави в соціальній сфері. З перших років будівництва ФРН проблемі забезпечення немолодих і непрацездатних приділялася достатньо велика увага. Людвіг Ерхард, будучи міністром економіки, прямо пов'язував успіхи економічної політики держави з можливістю «гарантувати належний, гідний рівень життя всім тим, хто не по своїй провині, а внаслідок похилого віку, хвороби або як жертва двох світових воєн, не може більше безпосередньо брати участь у виробничому процесі».

У 1957 році у ФРН була здійснена масштабна пенсійна реформа, яка спиралася на принципи соціальної реформи, розроблені економістом Вільфрідом Шрайбером (він був запрошений самим Аденауером). Сукупність пропозицій зводилася до складання своєрідного «договору солідарності» між поколіннями. Іншими словами, пропонувалося узаконити перерозподіл доходів на користь людей («післяпрацездатного покоління») похилого

віку і дітей («передпрацевдатного покоління») за допомогою відрахувань (внесків) працівників і підприємців. Пенсії повинні були прив'язуватися до динаміки поточної заробітної плати.

«План Шрайбера» був узятий за основу при формуванні нового порядку пенсійного страхування, хоча деякі важливі принципи були знехтувані (так, наприклад, не було прийнято пропозицію про «юнацьку пенсію» і замість запропонованої системи трьох поколінь збереглася система двох поколінь). У законах про нове регулювання страхування робітників і службовців від 23 лютого 1957 р. були збережені найбільш загальні принципи бісмарківської концепції пенсійного забезпечення.

Разом з тим, реформа внесла низку нововведень, найзначнішими з них стало введення «динамічної пенсії» і запровадження принципу еквівалентності. Розміри пенсій розраховувалися індивідуально з урахуванням як сплачених внесків (тобто стажу роботи і розміру попередньої заробітної плати), так і поточної зарплати, а замість автоматичного пристосування до динаміки реальних доходів (тобто індексації пенсій відповідно до інфляції), передбачалися регулярні підвищення пенсій залежно від загальноекономічного розвитку і відповідного зростання заробітної плати в країні.

Право на пенсії за віком отримували особи, що досягли 65 років і сплачували страхові внески упродовж не менше 15 років (подальша реформа 1972 р. передбачала вихід на пенсію з 63 років, якщо страховий стаж складає не менше 35 років). Рівень середньої пенсії, точніше, пенсії, яку отримував індивід із середнім заробітком, страховий стаж якого складав 40 років, встановлювався у розмірі приблизно 60 % від середньої чистої зарплати (без податків і зборів) найманого працівника. Внески повинні були сплачуватися в рівних долях як самим працівником, так і роботодавцем. Чималу субсидію своїх доходів пенсійні фонди отримували також від держави, причому ця стаття видатків до цих пір залишається у федеральному бюджеті другої за величиною.

Дана система пенсійного страхування існувала до недавнього часу, хоча кілька законів піддавали її коректуванню (закони 1969, 1972, 1992 рр.). Пенсійна реформа 1972 року законодавчо ввела обов'язкове пенсійне страхування для всіх громадян (включаючи само зайнятих) і встановила гнучку межу пенсійного віку, що дозволяє працівникові достроково вийти на пенсію.

У 1992 р. проведена адаптація обов'язкового пенсійного страхування до сформованих стійких тенденцій, які пов'язані зі зміною демографічних і економічних умов. Було враховано також заплановане збільшення витрат на розвиток східних земель. Принцип еквівалентності (при якому розмір соціальних виплат залежав від суми внесків) був збережений, а підвищення пенсії відбувалося на основі «динамізованої формули пенсії». Щорічно в першому кварталі уряд своєю спеціальною ухвалою (після схвалення бундесратом) встановлює «актуалізований розмір пенсії».

У 1997 р. бундестаг затвердив нову пенсійну реформу, яка враховувала при розрахунку пенсій демографічний чинник, унаслідок чого протягом наступних трьох десятиліть середня пенсія повинна була знизитися до 64 % від рівня поточної чистої зарплати. Реформу передбачали розпочати з 1999 р., але у вересні 1998 р. перемога на виборах «червоно-зеленої» коаліції зупинила її. Міністр праці і соціального порядку Вальтер Рістер висунув нові далекоглядні пропозиції, що роблять реформу ще радикальнішою, хоча потрібні результати повинні досягатися повільніше і після ретельної підготовки.

Проект пенсійної реформи, винесений на обговорення урядом Шредера в 2000 р., у значній мірі зберігає поки що перерозподільчу систему. Проте для підтримки її результативності було змінено багато принципів, щоб замість (або крім) державного піклування і пенсійного забезпечення за віком у межах підприємства формувалася система власної турботи людей про свою майбутню старість.

Навколо проекту розгорілася жорстка боротьба, в якій взяли участь не тільки уряд і опозиція, але й усі зацікавлені сторони: профспілки, союзи працедавців, союзи держслужбовців, об'єднання пенсіонерів і багато інших громадських організацій. У результаті більшість зійшлася на наступних компромісних положеннях.

Перш за все, реформа носитиме тривалий характер і, за розрахунками, продовжиться до 2030 р. Встановлений максимальний розмір страхового внеску: до 2020 р. він не повинен перевищити 20 % брутто-зарплат, до 2030 — 22 % (до 2003 р. передбачалося його попереднє зниження до 17,2 %, причому зменшення надходжень повинно компенсуватися доходами від «екологічного податку»). Щоб не допустити перевищення цього максимуму, розмір пенсії

буде скорочений у середньому з 70 % до 67 % від рівня заробітної плати в країні (спочатку планувалося, як і в законі 1997 р., зниження до 64 %). У результаті дискусій уряд відмовився від попереднього плану різкого зниження пенсій у 2011 р. і погодився почати з 2011 р. поступове скорочення виплат індексацій з метою поступового виходу на вказану цифру. Це рішення справедливіше по відношенню до «молодих» пенсіонерів.

На думку Рістера й інших розробників нового закону, зниження розміру пенсії повинне компенсуватися самими трудящими шляхом приватного страхування. Можна сказати, що перерозподільний принцип тим самим доповнюється накопичувальною компонентою, причому розмір внесків по накопичувальній системі повинен скласти 4 % від номінальної заробітної плати.

Проте не виключено, що це не просто «доповнення» і в ході тривалої реформи реалізовуватиметься поступовий перехід від переважаної страхової солідарної системи до переважно накопичувальної через приватні пенсійні фонди. При цьому держава має намір стимулювати приватні накопичення шляхом податкових пільг і трансфертів до приватних фондів. Але щоб не допустити бідності в старості, можуть бути введені базисні (мінімальні) пенсії, що фінансуються з податкових надходжень. Крім того, індексація пенсій не проводитиметься залежно від динаміки заробітної плати (хоча, можливо, збережеться індексація за інфляцією).

Сучасна пенсійна система ФРН включає чотири компоненти:

1. Обов'язкове пенсійне страхування робітників і службовців, деяких категорій самозайнятих осіб (ремісників, надомників), осіб вільних професій, фермерів, членів їх сімей тощо. Це страхування охоплює 78 % населення у віці від 15 до 65 років. Виплати в цій системі складають приблизно 63 % усіх послуг, що надаються системою соціального забезпечення літнім людям.

2. Крім пенсій, що виплачуються в системі обов'язкового пенсійного страхування, багато роботодавців добровільно виплачують від підприємств пенсії за віком — відповідно до Закону про поліпшення виробничого забезпечення через старість (1975 р.), трудовим і податковим правом та статутами підприємств. Договорами про такі пенсії охоплена майже половина всіх працівників Німеччини.

3. Приватне пенсійне забезпечення на добровільній основі включає покупку нерухомості, цінних паперів, довгострокові

ощадні внески, страхування життя або укладення індивідуальних договорів про пенсійне страхування.

Стан обов'язкового пенсійного страхування залежить, перш за все, від надходження доходів. За прогнозами ОЕСР, німецьке суспільство старітиме швидше, ніж в інших країнах Європи: до 2030 р. частка населення у віці старшого 65 років підвищиться в Німеччині приблизно на 13,5 % (у середньому по Європі — на 9,6 %). Частка ж молодих громадян скорочується: якщо на початку 70-х рр. минулого століття молодше 20 років було приблизно 30 % населення, то в даний час тільки 20 %; до 2030 р. вона може впасти до 15 %, а до 2050 р. скоротиться і загальна чисельність населення. Це загрожує затяжною кризою всієї системи обов'язкового пенсійного страхування, єдиний вихід з якого — структурна реформа.

4. Стопом пенсійної системи країни є інститут соціальних пенсій і щомісячної допомоги, що надаються на основі перевірки нужденності (приклад).

Приклад:

*Схема обчислень базового забезпечення
щодо визначення розміру щомісячної допомоги (євро)*

Регулярний розмір соціальної підтримки	-	280,00
+ 15 %	-	42,15
+ витрати на оплату житла	-	160,00
+ витрати на оплату опалювання	-	20,00
+ інші особисті витрати	-	60,00
Необхідні потреби	-	562,15
— пенсія (включаючи витрати на підтримку здоров'я)	-	450,00
— базове забезпечення (виплачується місцевою адміністрацією)	-	112,15

Таким чином, визначальне значення в пенсійній системі Німеччини займає встановлене законом обов'язкове пенсійне страхування. Застрахований працівник, що отримував заробітну плату, рівну середній заробітній платі по країні, за наявності 45 років страхового стажу отримуватиме пенсію у розмірі 2 тис. євро. Це складає приблизно 70 % «чистої» середньої зарплати працівників. Середній же розмір додаткової пенсії, що надається підприємством, складає 500–600 євро (тобто четверту частину від страхової пенсії).

Страховий тариф з обов'язкового пенсійного страхування на 01.01.2009 р. складає 19,9 % від встановленого розміру заробітної плати, оподатковуваної страховими внесками. При цьому працівники і працевластувачі сплачують половину цього внеску (паритетна розкладка фінансового тягаря).

За певних умов для підвищення розміру пенсії можуть бути також зараховані і деякі періоди часу, протягом яких застраховані особи не сплачували страхові внески (наприклад, періоди виховання дітей до віку трьох років, періоди навчання в університеті, періоди безробіття й ін.). Ці та інші, так звані «заходи щодо соціального вирівнювання», доповнюють принцип залежності розміру пенсії від розміру зарплати і факту сплати страхових внесків у систему обов'язкового пенсійного страхування. В обов'язковому пенсійному страхуванні Німеччини приблизно третина загального об'єму пенсійних виплат забезпечується за рахунок «заходів щодо соціального вирівнювання», які покриваються за рахунок дотацій держави. Фінансування обов'язкового пенсійного страхування засноване на поточних страхових внесках і передбачає наявність страхових резервів.

У добровільному корпоративному й індивідуальному пенсійному страхуванні подібні механізми не передбачені.

У 2004 р. прийняті закони, що передбачають часткову трансформацію пенсійної системи і підвищення в ній ролі капіталізованої частини пенсійних накопичень за допомогою наступних заходів:

- досягнення довгострокової стабілізації загальних ставок страхових пенсійних внесків шляхом зниження розмірів першого рівня (розподільного) шляхом розумного зменшення пенсії (у період 2011–2030 рр.) — загальне зниження на 6 %;

- розвиток системи приватного пенсійного страхування на добровільній основі;

- зміцнення фінансової бази для розміщення капіталізованої частини пенсійних накопичень (другого і третього рівнів) шляхом упровадження нових перевірених систем заощаджень і страхових продуктів і введення загальної індивідуальної інформації про застрахованих осіб;

- упровадження системи базового соціального забезпечення, базованої на перевірці держорганами нужденності громадян у матеріальному забезпеченні, на додаток до інших видів доходу в старості (у разі віку більше 65 років або постійній інвалідності);

— реформування пенсійного забезпечення у зв'язку із втратою годувальника.

Планується, що нова система почне формуватися поступово, з тим щоб надмірно не обтяжувати працівників (у 2001 р. внесок у приватне забезпечення в старості склав близько 0,5 % номінальної зарплати, а до 2008 р. — 4 %). Держава вводить також програму стимулювання заощаджень. Робітникам і службовцям із середніми доходами або нижче середніх, а також отримувачам соціальних виплат нададуть спеціальну надбавку на додаткове забезпечення в старості. В осіб із високими доходами з податкової бази виключатимуться суми, що йдуть на додаткове самозабезпечення в старості [4, с. 120–129].

Реформатори розраховують, що з відчуття солідарності зі своїми дітьми і внуками нинішні пенсіонери погодяться з тимчасовим уповільненням зростання їх пенсій, а молодь зрозуміє, що виплати, передбачені законом про обов'язкове страхування, не гарантують їй збереження життєвого стандарту при виході на пенсію, і відповідально віднесеться до додаткового самозабезпечення в старості по запропонованій реформаторами схемі.

Мета реформи, на думку її ідеолога Рістера, полягає в тому, щоб не допустити збіднення громадян у старості й у разі втрати працездатності. При нарахуванні пенсій по втраті професійної здатності або працездатності, а також у разі вимушених перерв у сплаті внесків на обов'язкове страхування, що виникають до початку працевлаштування, у разі хвороби або безробіття, федеральний уряд прагнучим враховувати положення на ринку праці. Реформа направлена і на поліпшення пенсійного страхування жінок, зарплата яких часто буває нижче середнього рівня із-за переривання трудового стажу у зв'язку з вихованням дітей. Залежно від того, скільки часу вони на це витратили, передбачено підвищення шкали оцінок.

Вважають, що реформа дозволить знайти оптимальне поєднання пайового відрахування з додатковим самозабезпеченням у старості, при якому у вигазі опиняться всі: і пенсіонери, які «зможуть у майбутньому отримувати різні послуги, що дозволяють добре жити на схилі віку», і найняті робітники, яким не доведеться нести тяжкий тягар, ніж добре забезпеченим людям, чиє приватне пенсійне забезпечення підтримує держава. Таким чином, суть реформи полягає не в поступовій заміні існуючої системи обов'язкового пенсійного страхування, а в

підвищенні частки самозабезпечення у загальній сумі доходів пенсіонерів.

У 2001 р. урядом Німеччини був схвалений план державного стимулювання (на що передбачено виділити кілька мільярдів євро за рахунок федерального бюджету) додаткової приватної пенсії і прийнятий Закон про визнання власності на житло умовою забезпечення в старості. В той же час покращені умови виплати пенсій з нагоди втрати годувальника вдовам (вдівцям), що мають дітей.

По оцінках експертів [4, с. 123] ставка страхового пенсійного внеску в 2030 р. підвищиться на 1,5–2 процентних пункту і складе 21,8 % заробітної плати. Багато в чому таке невисоке її зростання пояснюється вживанням державних заходів по скороченню безробіття (з 9 до 2 %) і використанню іммігрантів для заповнення вакансій на ринку праці.

Реформуванням солідарної системи неможливо розв'язати всі проблеми діючої пенсійної системи — забезпечення її соціальної справедливості, економічної обґрунтованості та фінансової стабільності неодмінно вимагає запровадження обов'язкової накопичувальної системи (другий рівень). Поєднання солідарної і накопичувальної системи є найоптимальнішим варіантом, оскільки дає змогу диверсифікувати різні типи ризиків і забезпечити основні види пенсій.

Література

1. *Мационашвили Т.* Проблемы перестройки социального государства в Западной Европе // Человек в социальном государстве. — М., 2001. — С. 120–129.
2. *Артеменко И.* Пенсионное страхование в ФРГ // Человек и труд. — 2007. — № 2. — С. 25–29.
3. *Бланкарт Ш.* Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки: Пер. з нім. С.І. Терещенко та О.О. Терещенка; Передмова та наук. редагування В.М. Федосова. — К.: Либідь, 2000. — 654 с.
4. *Эрхард Л.* Благосостояние для всех. — М.: Начала-пресс, 1991. — 270 с.
5. *Гутник В., Зимаков А.* Пенсионная реформа в Германии. — <http://www.ieras.ru/journal/journal2.2001/8.htm>.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 336.221.26

М. М. Степура
аспірант кафедри фінансів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ СТРУКТУРНИХ ЗМІН ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ НА ДОХОДИ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

В статье рассмотрены структурные изменения налоговых поступлений за последние годы, основные факторы, которые их вызвали, необходимость экономического анализа налогов; предложен подход к определению оптимальной налоговой нагрузки; установлены недостатки существующей системы анализа и предложены пути их решения.

The article deals with the structural changes in tax revenues in recent years, the main factors that caused them, the need for economic analysis of tax revenue, an approach to determining the optimal tax burden on the corporation income tax and personal income tax, identified shortcomings of the existing system of analysis and proposed solutions.

Ключові слова: податки, податкове навантаження, доходи бюджету.

Податки є складним суспільним і фінансовим, економічним і соціальним, політичним і правовим явищем, що відображається в значенні цієї категорії в системі фінансових відносин. Можна сказати — це клітина фінансів на макрорівні, бо, з одного боку, податки — найпростіша категорія фінансової науки, з якої починається формування фінансових відносин на рівні держави. З іншого боку, дуже важливе та специфічне фінансове та суспільне явище. На важливості податків, як інструменту державного впливу на соціально-економічний розвиток неодноразово наголошувалося відомими вітчизняними та зарубіжними вченими (Л. Л. Тарангул, З. С. Варналій, В. М. Федосов, П. В. Мельник, А. М. Соколовська, А. І. Крисоватий, та ін.), тому аналіз формування цих надходжень є актуальним як з точки зору структури надходжень, розподілу їх між платниками різних галузей, фінансової ролі основних бюджетотворюючих податків у доходах бюджету, так і з точки зору ефективності роботи органів Державної податкової служби України, побудови адекватної системи адміністрування податків для організації своєчасної та повної мобілізації податків до бюджету та забезпечення бюджету фінансовими ресурсами, необхідними для виконання державою, покладених на неї функцій.

На сьогоднішній день замість моніторингу економічного середовища, податкові органи здійснюють фактично моніторинг

платників податків та аналіз податкових надходжень. Аналіз же причинно-наслідкових зв'язків між параметрами економічної системи країни, галузей, регіонів, з одного боку, та фінансовим станом платників податків і платежами до бюджетів, з іншого, фактично відсутній. Відтак, відсутня і необхідна основа для оцінки зворотного впливу системи оподаткування на стан і динаміку економічного середовища. Особливо актуальною проблема ефективного оподаткування настає в умовах кризових явищ, які ми спостерігаємо у фінансовій системі не лише України, але й усієї світової економіки.

Саме тому мета статті — оцінити сучасний стан системи оподаткування, недоліки існуючої системи аналізу податкових надходжень та запропонувати шляхи їх вирішення.

Фінансову політику та фінансовий стан держави характеризують склад і структура доходів бюджету. Дані про структуру зведеного бюджету України наведено в табл. 1. Як видно з цих даних, структура доходів бюджету за останні десять років досить швидко змінюється, що є наслідком постійних перетворень і змін у податковій системі України та неподаткових надходженнях до бюджету. Чільне місце в системі доходів бюджету займають податкові надходження (72,4 % у 2008 р.). Починаючи з 2000 р., суттєво зросли неподаткові платежі до зведеного бюджету (з 9 % у 1998 р. до 28,7 % у 2001 р.). Це пов'язано з двома чинниками: збільшенням надходжень від приватизації державного майна та з тим, що з 2000 року власні надходження бюджетних установ (тобто кошти, які вони заробили від платних послуг) стали обліковуватись на рахунках бюджету. Надходження від операцій з капіталом і офіційні трансфери мають незначне бюджетне значення (відповідно 4 та 0,3 % у 2008 р.). Це саме стосується і цільових фондів.

На зростання питомої ваги податкових надходжень до зведеного бюджету вплинули такі чинники, як: скасуванням численних пільг, що надавалися суб'єктам СЕЗ, ТПР і технопарків; зростанням імпорту товарів і послуг; зміни в податковому законодавстві. При цьому питома вага перерозподілу ВВП через бюджет з 2004 року до 2007 року збільшилась з 26,5 % до 32,7 % [7]. За останні три роки зазначений перерозподіл ВВП в Україні перевищив його середній рівень не лише в країнах, нових членах ЄС, а й у таких країнах, як Польща і Чехія. Частка перерозподілу ВВП через податки відображає фінансову модель розвитку дер-

жави. Якщо держава на певному етапі розвитку вважає за необхідне першочергово розвивати соціальну сферу та забезпечувати максимально можливий соціальний захист населення, то податки мають максимально (наскільки це можливо в такій ситуації) відігравати фінансову роль. У цьому разі слід встановлювати високий рівень перерозподілу валового внутрішнього продукту. Прикладом можуть бути Скандинавські країни, де питома вага податків у ВВП становить від 50 % до понад 60 % (Швеція — 61 %). Зазначений показник у Данії становить 46,4 %; Швеції — 36,9; Фінляндії — 34,9; Великій Британії — 30,7; Італії — 29,9; Франції — 28,2 % [8].

Таблиця 1

СТРУКТУРА ДОХОДІВ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ, %

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Податкові надходження	75,6	76,5	63,8	68,0	73,3	72,2	69,7	73,2	73,2	73,3	72,4
Неподаткові надходження	9,0	10,3	25,8	28,7	24,7	24,2	26,8	24,3	23,2	23,1	22,8
Доходи від операцій з капіталом	0,2	1,3	0,1	0,9	1,8	2,4	2,8	3,7	2,9	2,9	4
Цільові фонди	15,2	11,9	10,3	2,0	0,8	1,0	0,9	0,7	0,5	0,6	0,5
Офіційні трансфери			—	0,4	0,5	0,2	0,5	0,2	0,2	0,1	0,3

Примітка: розраховано на основі звітних даних Державного комітету статистики, Міністерства фінансів України [7].

Проте характерними ознаками європейського оподаткування є встановлення ширших меж податкової експансії, ніж у інших високорозвинутих країнах світу, підвищення фінансової орієнтованості податків на споживання, й особливо ПДВ, зменшення податкового навантаження на прибуток і об'єкти власності, широке застосування перерозподільних можливостей податку з доходів фізичних осіб і платежів до державних соціальних фондів [4, с. 12]. Податки при цьому є засобом акумуляції коштів, завдяки яким через витратну частину бюджету вирішуються завдання соціального розвитку.

Водночас слід зазначити, що ефективне соціальне регулювання можливе лише на підставі достатнього рівня розвитку виробництва,

оскільки останнє є джерелом вартості, яка перерозподіляється. Але в нашій країні, на жаль, високий рівень перерозподілу не є показником ефективної соціальної політики та розвитку виробництва, що має негативний вплив на темпи економічного зростання.

Аналізуючи частку податкових надходжень в доходах зведеного бюджету (табл. 2), можна відмітити, що протягом останніх шести років спостерігається відносна стабільність у частці податкових надходжень — 73 % (2008 р. — 72,4 %). Винятком є 2004 рік, коли були знижені ставки за основними бюджетоутворюючими податками — податком на прибуток підприємств та податком з доходів фізичних осіб.

Структуру податкових надходжень можна проаналізувати на основі даних, наведених у табл. 2.

Таблиця 2

**СТРУКТУРА ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ
ДО ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ, %**

Роки і податкові надходження	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Всього податкових надходжень	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
У тому числі											
ПДВ	25,8	25,1	30,1	28,2	29,7	23,2	23,4	34,6	40	36,8	36,4
Податок на прибуток	19,7	19,7	24,6	14,7	20,7	24,4	25,6	23,9	20,8	21,3	21,6
Податок з доходів фізичних осіб	12,3	13,7	20,4	15,5	23,8	24,9	20,9	17,6	18,2	21,6	22
Акцизний збір	4,5	5,4	7,2	4,8	9	9,7	10,6	8	6,7	6,6	6,4
Плата за землю	3,9	3,4	4,4	2,9	4	3,7	3,6	3,9	3,8	4,1	4,2
Інші податки і збори	32	30,6	11,7	33,6	11	13,1	15,4	10,6	10,4	9,4	9,3

Примітка: розраховано на основі звітних даних Державного комітету статистики, Міністерства фінансів України [7].

Розглянувши структуру податкових надходжень, можна виділити три основних бюджетоутворюючих податки — ПДВ, податок з доходів фізичних осіб та податок на прибуток підприємств. До речі, роль кожного з них має свою специфіку та динаміку. Різке зростання частки ПДВ у 2005 році більш ніж на 10 в.п. відносно до 2004 року викликано лише за рахунок посиленням контролю за адмініструванням цього податку, зростання ролі ПДВ у

2006 році до 40 %, пов'язаний із скасуванням пільг, застосуванням нового механізму бюджетного відшкодування, сповільненням темпів приросту обсягів експорту та ін. Що стосується податку на прибуток підприємств та податку з доходів фізичних осіб, частка першого зменшується (з 25,6 % у 2004 р. до 21,6 % у 2008 р.), а другого — збільшується (з 20,9 % до 22 % відповідно).

Стосовно податку з доходів фізичних осіб, то його величина безпосередньо залежить від соціальної політики держави, зокрема, від збільшення мінімальної заробітної плати. Зазначене зростання надходження даного податку в Україні відбувається не завдяки легалізації значно вищих за рівень мінімальної заробітної плати доходів, а за рахунок простого підвищення її рівня.

Проаналізуємо структурні зрушення податкових надходжень до зведеного бюджету на основі квадратичного коефіцієнту структурних зрушень (табл. 3):

$$\delta_d = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^m (d_i - d_0)^2}{m}},$$

де d_1, d_0 — частка податкових надходжень у зведеному бюджеті в поточному та базовому періоді, m — кількість основних бюджетоутворюючих податків.

Таблиця 3

**АНАЛІЗ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ
ДО ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ У 2004–2008 РОКАХ***

Роки	Квадратичний коефіцієнт структурних зрушень
2008/2004	4,5
2008/2005	9,6
2008/2006	4,3
2008/2007	3,8

*Примітка: розраховано на основі звітних даних Державного комітету статистики, Міністерства фінансів України [7].

Із даних табл. 3 видно, що в 2008 році структура податкових надходжень до зведеного бюджету по основних бюджетоутворюючих податках порівняно з 2007 роком у середньому змінилася на 3,8 в.п., з 2006 р. — 4,3, 2005 р. — 9,6, 2004 р. — 4,5 в.п. відповідно.

Отже, вона має в середньому однакову тенденцію до змін. Щодо 2005 року, то в ньому відбулися зміни в питомій вазі основних бюджетоутворюючих податків — збільшилась частка податку з доходів фізичних осіб та зменшилась податку на прибуток підприємств.

Для аналізу взаємозв'язку питомої ваги надходжень податку з доходів фізичних осіб у заробітній платі та податку на прибуток підприємств у прибутку підприємств із реальними надходженнями названих податків, ми використали дані, наведені в табл. 4.

Таблиця 4

**РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ЗМІНИ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ
ПО ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ ТА ПОДАТКУ
З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ НА ДОХОДИ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ
У 2000–2008 РОКАХ, %**

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Питома вага податку з доходів фізичних осіб у ВВП	3,75	4,30	4,79	4,95	3,82	3,92	4,19	4,83	4,83
Питома вага податку на прибуток підприємств у ВВП	4,53	4,06	4,16	4,95	4,67	5,32	4,81	4,77	5,04
Питома вага податку з доходів фізичних осіб у заробітній платі	11,42	13,02	13,71	13,99	11,27	10,79	11,11	12,85	13,05
Питома вага податку на прибуток підприємств у прибутку прибуткових підприємств	21,85	21,69	22,98	30,50	29,55	34,40	30,95	24,81	32,86
Питома вага заробітної плати у ВВП	32,84	33,00	34,96	35,39	33,89	36,38	37,70	37,55	37,04
Питома вага прибутку прибуткових підприємств у ВВП	20,71	18,70	18,11	16,23	15,81	15,45	15,54	19,24	15,33

Примітка: розраховано на основі звітних даних Державного комітету статистики, Міністерства фінансів України, Державного казначейства України [7].

Для цього, на основі лінійної апроксимації, побудували наступні лінії тренду:

— для податку на доходи фізичних осіб: $y = 0,351x + 0,035$ ($R^2 = 0,778$), де y — надходження податку з доходів фізичних осіб

до зведеного бюджету у відсотках до ВВП, %; x — питома вага податку з доходів фізичних осіб у заробітній платі, %;

— для податку на прибуток підприємств: $y = 0,072x + 2,689$ ($R^2 = 0,780$), де y — надходження податку на прибуток підприємств до зведеного бюджету у відсотках до ВВП, %; x — питома вага податку на прибуток підприємств у прибутку прибуткових підприємств, %.

На основі отриманих результатів встановили, що при збільшенні ставки податку на прибуток на 1 в.п. питома вага прибутку прибуткових підприємств у ВВП зменшується на 0,5 в.п., але реальні надходження податку збільшуються. Збільшення узагальненої ставки податку з доходів фізичних осіб на 1 в.п. призводить до зменшення питомої ваги оплати праці найманих працівників у ВВП на 0,3 в.п. до 2004 року, а останнім часом збільшення узагальненої ставки призводить до збільшення надходжень від податку до бюджету до 45,9 млрд грн у 2008 році (результати графічно зображено на рис. 1).

Але збільшення навантаження на платника по згаданим податкам призводить до того, що реальні надходження в бюджет зменшуються. Особливо це стосується умов нинішньої фінансової кризи, за якої доцільним є проведення політики зниження податкового тиску та зменшення ставок оподаткування хоча б на період стабілізації фінансової ситуації в країні. Головним чином це стосується підприємств, які мають найбільші можливості по стимулюванню виробництва та є конкурентоздатними, або з високим податковим потенціалом за стабільного розвитку економіки країни. Виникає питання, чи слід використовувати процедуру одночасного пропорційного зниження усіх податків? Очевидно що ні, бо це призведе до масштабного струсу фіскальної системи, що обов'язково матиме негативні наслідки.

Так, за нашими розрахунками, здійсненими на основі побудови трендової моделі залежності питомої ваги податків у ВВП та питомої ваги податків у податкових базах, можна зробити висновок, що оптимальним податковим навантаженням по податку на прибуток є 34,36 % та по податку з доходів фізичних осіб — 14,19 %. Водночас економістами ще не було запропоновано конкретного механізму для встановлення оптимальної податкової ставки. З одного боку, вони пропонують зменшити податковий тиск, розширити податкову базу, з іншого — використовувати кількісний метод оптимізації податкової системи, націлений на ви-

значення максимально раціональних податкових ставок у межах чинного фіскального механізму. Єдине, що пропонується в стратегії реформування податкової системи — знизити в найближчі роки 2011–2013 рр. ставки по податку на прибуток, за умов достатності ресурсного забезпечення бюджету, а також поступове зближення податкового навантаження по аналізованим податкам.

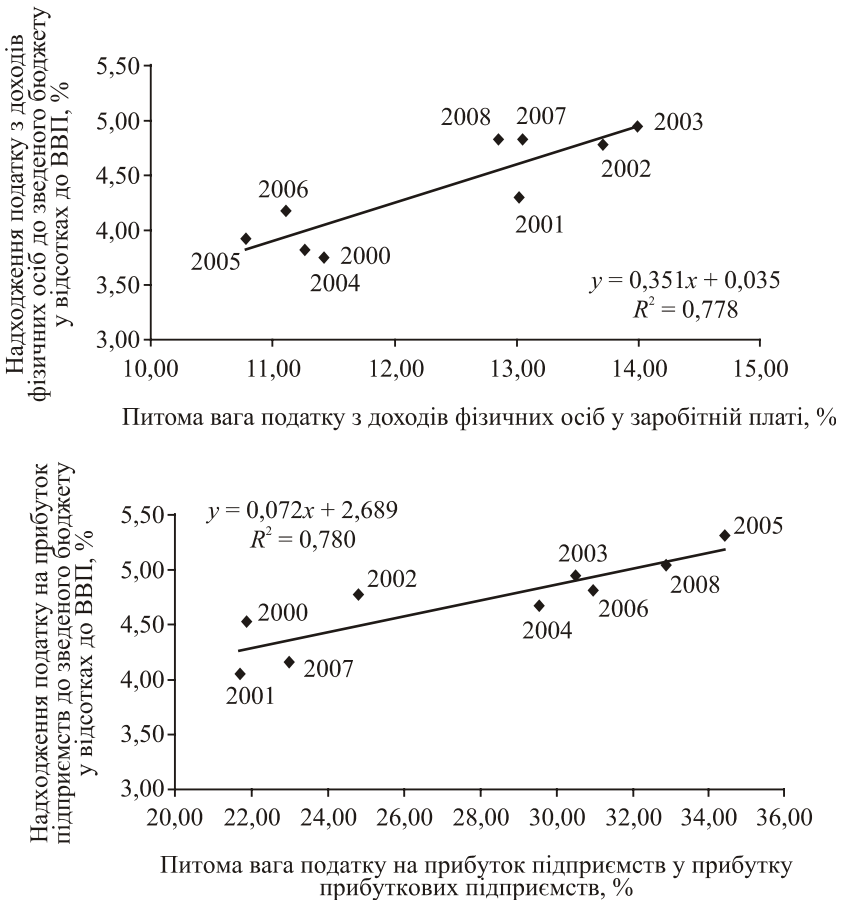


Рис. 1. Аналіз впливу зміни податкового навантаження по податку з доходів фізичних осіб податку на прибуток підприємств на доходи зведеного бюджету України (2000–2008 рр.)

Отже, основними недоліками чинної податкової системи є: значна складність та суперечливість, непрозорість податкового регулювання, нерівномірність розподілу податкового тягара, високий рівень витрат на адміністрування та багато інших.

За результатами проведеного аналізу встановлені певні недоліки існуючої системи аналізу податкових надходжень, усунення яких, на нашу думку, можливе, через застосування таких заходів: застосовувати запропоновану автором оцінку податкового навантаження по основним бюджетоутворюючим прямим податкам. Це дасть змогу визначити оптимальний рівень податкового навантаження для забезпечення фіскальної достатності з можливістю коригування залежно від впливу зовнішніх чинників (кризових явищ); аналізувати базу оподаткування кожного окремого підприємства (платника) та визначити основні причини її зменшення; відслідковувати рівень сплати податку на прибуток відносно кількості платників, що повинні сплачувати податок; аналізувати співвідношення відшкодованих сум ПДВ та сплаченого податку на прибуток по найбільших підприємствах-платниках; відслідковувати рівень збитковості в цілому по основних секторах економіки з обов'язковим визначенням впливу окремих платників.

Таким чином, проведений аналіз свідчить, що застосування окремих інструментів податкового впливу на соціально-економічні процеси в Україні інколи містить суперечності, результатом яких є негативна дія на розвиток виробництва та перерозподіл доходів, особливо це стосується парадоксального підходу до проведення фіскальної політики в умовах кризи. Водночас існує багатий зарубіжний досвід, елементи якого можуть бути успішно застосовані у вітчизняній практиці.

Література

1. Головне управління економічного аналізу. Курс: Економічний аналіз в системі оподаткування. Матеріали для слухачів. — УФЕІ. Центр перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для державної податкової служби України. — 2004. — С. 47–48.
2. Кайзерман В. Комплексна система організації наповнення бюджету / В. Кайзерман // Вісник ДПС України. — 2008. — № 28 — С. 6–8.
3. Маковська І. О. Податкові надходження зведеного бюджету / І. О. Маковська // Фінанси України. — 2004. — № 11. — С. 29–33.

4. Луніна І. О., Балицька В. В., Короткевич О. В., Фролова Н. Б. Шляхи мінімізації впливу фінансової кризи на бюджет України / І. О. Луніна // Фінанси України. — 2008. — № 12. — С. 22–32

5. Мельник В. М. Фіскальна політика держави в умовах фінансової кризи / В. М. Мельник // Фінанси України. — 2008. — № 11. — С. 11–17.

6. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія / П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, З. С. Варналій [та ін.]; за ред. З. С. Варналія. — К.: Знання України, 2008. — 675 с.

7. Офіційні сайти Міністерства фінансів України, Державного комітету статистики, Державного казначейства України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua, www.sta.gov.ua, www.minfin.gov.ua, www.treasury.gov.ua.

8. Supplement of the 2007 Government Finance Statistics Yearbook. — P. 18 — 50.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 364.32:346.6

Т. І. Стецюк

ст. викладач кафедри страхування,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ

Исследуется объективная необходимость маркетинговых стратегий на украинском рынке добровольного медицинского страхования. Определена характеристика страховых услуг медицинского страхования, которые являются для потребителя самыми важными и более всего влияют на их выбор.

The objective necessity of marketing's strategies is probed at the Ukrainian market of voluntarily medical insurance. Description of insurance services of medical insurance is certain which are for a user most important and more than all influence on their choice.

Ключові слова: маркетингові стратегії, медичне страхування, страхова послуга, служба асистанс.

Розвиток вітчизняного страхового ринку в цілому та ринку добровільного медичного страхування (ДМС), характеризується дією низки соціальних, правових та економічних чинників, які негативно впливають на його стан і стримують його розвиток. Найважливішими з них є невизначеність статусу і перспектив

медичного страхування на загальнодержавному рівні, недовіра більшості населення до страхових компаній, відсутність розвинутої інфраструктури даного ринку, незбалансованість економічних інтересів суб'єктів ринку, брак професійно підготовлених кадрів тощо.

Це обумовлює необхідність пошуку дієвих механізмів, які здатні сприяти вирішенню вище зазначених проблем. Одним з таких механізмів є розробка і впровадження маркетингових стратегій. Потреба в маркетингових стратегіях у свою чергу породжує необхідність оптимізації існуючого або розробки нового комплексу маркетингу. Маркетингова стратегія являє собою певний спосіб досягнення маркетингових цілей підприємства [1].

На сьогоднішній день існує велика кількість праць закордонних та вітчизняних авторів, присвячених питанням розробки, планування та застосування комплексу маркетингу для різноманітних товарів. Існують, але в значно меншій кількості, роботи, в яких розглядаються особливості комплексу маркетингу в сфері послуг. Можна знайти й роботи присвячені розробці комплексу маркетингу або його окремих елементів у страховій діяльності. Та майже не існує авторів, які б системно розглядали питання розробки комплексу маркетингу в галузі ДМС.

Сьогодні вітчизняні страхові компанії, у своїй діяльності, в тому або іншому ступені, стикаються з питаннями пов'язаними з розробкою різноманітних маркетингових стратегій. Вони обирають пріоритетні напрямки діяльності, капіталовкладень та ринки, на яких вони концентрують свої зусилля (географічні, промислові або споживчі тощо). Крім того, страхові компанії прикладають певні зусилля, спрямовані на покращення асортименту та підвищення якості своїх послуг, використовують методи ціноутворення, розподілу та засоби просування.

Дуже часто дії за цими напрямками не розглядаються в контексті розробки маркетингових стратегій, не мають системності і наукового підґрунтя, тому не завжди ефективні. Навіть, якщо ці дії і базуються на маркетингових засадах, то методики та методи, які при цьому використовуються здебільшого не адаптовані до специфіки страхового ринку та ринку послуг ДМС.

Будь-яку послугу, в тому числі і страхову, можна поділити на дві важливі складові частини, які не можуть існувати одна без одної, це процес надання послуги та результат. Якщо розглядати послуги з ДМС, то процес буде складатися із взаємодії клієнта і

страхової компанії, із взаємодії служби асиранс і застрахованого, із взаємодії пацієнта та персоналу медичного закладу. В якості результату отримання послуг з ДМС буде виступати певний рівень здоров'я застрахованого. Результат є невід'ємною частиною послуги, але сам результат не може задовольнити всі потреби споживача. Для того, щоб створити високий рівень якості послуг з ДМС, страхова компанія повинна керувати процесом надання страхових послуг, контролювати поведінку обслуговуючого персоналу та ресурси, необхідні для цього процесу.

Процес співпраці в рамках послуги з ДМС можна розділити на кілька етапів: діагностика, розробка концепції, реалізація страхової послуги. Споживач співпрацює з персоналом страхової компанії, з диспетчерським центром слуюбою асиранс та медичними працівниками. Все це впливає на ступінь задоволення споживача страховою послугою та на його становлення до страхової компанії.

Перший етап визначено фундаментальним, на ньому повинні будуватися всі подільші взаємовідносини клієнта та страхової компанії. Саме на цьому етапі важливо виявити, які саме потреби властиві даному клієнту та які мотиви для нього є домінантними. Для цього потрібна досить тісна взаємодія між клієнтом та персоналом. Персонал компанії повинен поєднувати в собі певний рівень медичної підготовки та маркетингові навички.

Слід зазначити, що більшість українських споживачів не усвідомлюють своїх потреб у ДМС, а якщо усвідомлюють, то ці потреби обмежені та нерозвинені. При цьому слід врахувати, що при настанні страхового випадку споживач не уявляє обсяг і характер потрібного медичного втручання яке необхідне для відновлення стану здоров'я, тому страхові компанії обов'язково повинні включати в процес спілкування з застрахованим наступні елементи: самооцінка стану здоров'я застрахованого; проведення різноманітних попередніх діагностувань з метою уточнення стану здоров'я; пояснення клієнту доцільності цих досліджень; роз'яснення взаємозв'язку між послугами та їх вартістю. Результатом співпраці клієнта і персоналу страхової компанії повинно стати одночасне чітке усвідомлення клієнтом своїх потреб стосовно медичного страхування.

Наступний етап полягає у розробці концепції страхової послуги. Страхова послуга виступає товаром, який пропонує страхова компанія страхувальнику за певну плату. Працівники страхової компанії на цьому етапі повинні запропонувати споживачу такий

варіант страхової програми, який би максимально задовольняв його потреби, врахував домінантні мотиви, відповідав його фінансовим можливостям та мав значну кількість конкурентних переваг. Крім цього, одним з першочергових завдань, на цих етапах є зниження невпевненості потенційних клієнтів та створенні позитивної уяви про якість страхових послуг, ще до їх придбання. Це завдання є дуже складним. У процесі прийняття рішення про придбання матеріальних товарів споживач має змогу порівняти пропозицію різних продавців, використовуючи такі методи, як тестування, пробні покупки тощо. Виходячи з отриманих результатів, споживач складає власну думку щодо якості товарів різних продавців. У сфері послуг застосування даних методів неможливе.

До основних факторів, які впливають на сприйняття якості страхових послуг з ДМС можна віднести наступні: досвід співпраці з страховою компанією, з іншими страховими компаніями та іншими видами страхування, думка референтних груп, якість процесу пропозиції страхових послуг, компетентність персоналу страхової компанії, особистість людини, яка пропонує страхові послуги, якість матеріальних ресурсів, які використовуються при продажу. На всіх цих факторах страхові компанії повинні зосередити особливу увагу.

Наступним етапом є реалізація страхової послуги. Послуги з добровільного медичного страхування відносяться до категорії товарів, придбання яких, споживач пов'язує з високим ризиком. Це пов'язано з тим, що ефективність та доцільність отриманого лікування, в більшості випадків пацієнт може визначити лише через певний, іноді досить довгий проміжок часу. Вищезазначене стосується лише оцінки якості результату страхової послуги. Якість процесу надання послуги споживач може визначити на протязі всієї взаємодії з страховою компанією, диспетчерським центром та медичним закладом.

Якість послуги з добровільного медичного страхування складається з трьох великих блоків:

- перший складається з якості діяльності самої страхової компанії;

- другий блок — це якість медичних послуг. Цей блок страхові компанії не можуть повністю взяти під свій контроль, вони можуть лише в деякій мірі впливати на діяльність медичних закладів та контролювати дії медичних закладів;

— третій блок, це якість діяльності служби асистанс, якщо страхова компанія надає свої послуги з її допомогою. Цей блок теж знаходиться поза прямим контролем страхової компанії.

За результатами проведених досліджень були визначені характеристики, які суттєво впливають на сприйняття споживачем якості послуги з ДМС і які знаходяться в межах контролю з боку страхової компанії. Умовно їх можна поділити на кілька груп:

Характеристики, які споживач має можливість визначити до укладення договору: обсяг відповідальності; ціна; відстань до медичного закладу кількість основних та додаткових послуг; ступінь пристосування страхової проблеми до потреб кожного клієнта; рівень обслуговування; кваліфікація персоналу; зручність місця та часу придбання страхового поліса.

Характеристики, які оцінюються на протязі дії договору: рівень взаємодії страхових компаній з клієнтами; можливість та оперативність внесення змін до договору страхування.

Характеристики, які можна оцінити після настання страхового випадку: повнота та своєчасність виконання страховою компанією своїх зобов'язань; оперативність врегулювання страхових випадків; рівень медичної підготовки співробітників диспетчерського центру; рівень медичної підготовки лікарів та молодшого медичного персоналу медичних закладів; рівень технічного забезпечення медикаментами.

Характеристики, які можна оцінити після закінчення дії договору: надання різноманітних знижок при умові продовження договору; пільгові умови при страхуванні інших членів родини тощо.

Крім цих характеристик, страховим компаніям треба також враховувати, та на відміну від матеріальних товарів послуги, а в особливості послуги, зв'язані з медичним обслуговуванням, не можна побачити, спробувати, а оцінити їх якість у цілому можливо, взагалі, лише через деякий час після їх придбання. Для того щоб знизити невизначеність того, що вони купують, споживачі схильні аналізувати зовнішні ознаки якості страхової послуги. Скласти власне уявлення про якість послуг страхової компанії споживачі можуть під впливом таких чинників, як ціна, якість та зміст наданої інформації, розташування та інтер'єр приміщення, дії персоналу тощо.

На даному етапі перед вітчизняними страховими компаніями виникає проблема, як саме в сучасних умовах визначити потре-

би та мотиви споживачів? Які методи проведення маркетингових досліджень найефективніше для цього застосувати? Як адаптувати західні методики до сучасних умов українського ринку та як мінімізувати витрати на проведення дослідження? Відповідь на всі ці запитання дуже важко знайти в працях сучасних авторів.

Виходячи з цього, базою для розробки товарної стратегії повинні стати попередні маркетингові дослідження потреб та мотивів споживачів [2]. Подібні дослідження повинні надати страховій компанії змогу визначити, які характеристики страхових послуг є для споживачів найважливішими, найбільше впливають на їх вибір, та яке уявлення існує у споживачів про послуги компанії та про послуги компаній конкурентів.

Для того щоб створити високий рівень якості послуг ДМС, страхова компанія повинна керувати процесом надання страхових послуг, контролювати поведінку обслуговуючого персоналу та ресурси, необхідні для цього процесу. Послугу з ДМС страхова компанія повинна розглядати для себе як керовану систему. Якість страхової послуги у сприйнятті споживача буде залежати від якості функціонування кожного елемента системи окремо і від ефективності їх взаємодії.

Взагалі сучасний стан конкуренції на вітчизняному ринку ДМС характеризується майже однотипною пропозицією та відсутністю сегментації ринку. Більшість страхових компаній надають досить широкий спектр даних послуг. При цьому слід зазначити, що навіть широкий асортиментний ряд наданих послуг в області ДМС не завжди враховує головні мотиви споживачів та може задовольнити їх потреби. Крім того, послуги, які надаються вітчизняними страховими компаніями, в цій галузі важко диференціювати навіть за набором додаткових послуг.

Література

1. *Зубец А. Н.* Страховой маркетинг. А. Зубец. — М.: Издательский дом «Анkil», 1998. — 250 с.
2. *Гомеля В. Б.* Страховой маркетинг / В. Гомеля, Д. Туленты // Актуальные вопросы теории и практики. Второе изд. — М., 2001. — 128 с.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 336.717:339.7

І. В. Шамова

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

ЕВОЛЮЦІЯ МІЖНАРОДНОГО БАНКІВНИЦТВА В США

В статье раскрывается суть и основные формы одного из направлений современной тенденции глобализации мировой экономики — эволюции международного банковского дела. Объектом исследования является исторический опыт США в вопросе допуска иностранного капитала в национальную экономику, а также развитие международных операций американских банков.

The movement toward globalization of world economy and banks is continuing ever more rapidly. The main subject of this article is the experience of the evolution of international banking in USA as within so out of the country.

Ключові слова: міжнародна банківська справа, банківські відділення, представництва, дочірній банк, міжнародна банківська корпорація, консорціальний банк, міжнародне банківництво.

У дослідженнях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених розглядаються окремі аспекти міжнародної банківської справи. Серед них — Р. Глен Габбард, М. Енг, Ф. Лис, Е. Долан, Е. Рид, Л. А. Дробозіна, В.Н. Шенаєв, В.М. Соскін, Н.Є. Бойцун, С. Я. Моринець та ін. (1–3). У їх працях наведено вичерпне визначення суті міжнародного банківництва 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 досвіду еволюції міжнародного банківництва в США як з точки зору 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.

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 банківництва.

Міжнародне банківництво, або міжнародний банківський бізнес у літературі найчастіше розглядається лише у контексті обслуговування банками зовнішньоекономічної діяльності клієнтів, тобто переважно через обслуговування зовнішньої торгівлі [1, с. 276; 3. с. 347]. 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.

Оскільки серед торгових та економічних партнерів України одне з провідних місць займають США, тому досвід саме цієї країни в еволюції поглядів на міжнародне банківництво та можливі альтернативні організаційні форми проникнення іноземного капіталу в національні банківські системи ми розглянемо на прикладі американського законодавства.

Банківська система США помітно відрізняється від інших банківських систем. По-перше, американська система розподіляється на 50 напівсамостійних систем штатів, які діють під подвійним наглядом (федеральним та штатним), по-друге, політика США не дуже сприяє, але й не забороняє внутрішні та зовнішні інвестиції іноземних та американських банків. Відкриття зарубіжних відділень завжди було основним засобом проникнення та розміщення капіталу американських банків за рубежем.

Традиційно вступ до американського банківського середовища іноземними банками обмежувався протекціоністськими банківськими законами США про банківську діяльність. Перед тим, як у 1978 р. у США був прийнятий Закон про міжнародну банківську діяльність (ІВА), іноземні банки могли бути присутніми у цій країні в одній з організаційних форм: юридична особа або дочірнє підприємство, що створено на федеральному рівні або на рівні окремого штату, відділення банку, агентство. Найбільш неприємливою виявилася організація у формі дочірнього підприємства на федеральному рівні. До такої форми використовувалися жорсткі законодавчі обмеження у їх діяльності (правила депозитного страхування, резервні вимоги, обов'язкове знаходження на керівних посадах громадян США тощо). Більше того,

діяльність дочірніх підприємств була суттєво обмежена Законом про банківські холдингові компанії (1956 р.), який забороняв банку володіти або контролювати будь-які підприємства, що не пов'язані із банківським бізнесом, крім того на іноземні банки розповсюджувалися обмеження на операції з корпоративними цінними паперами за Законом Гласа-Стигола. Тому більшість дочірніх відділень іноземних банків була зареєстрована на рівні окремих штатів, які залишалися поза межами федерального законодавства та були по суті неконтрольованими.

Вирішуючи цю проблему, Конгрес США в Законі 1979 р., замість того щоб відмовитися від традиційної системи подвійного регулювання (національні та штатні банки), обрав інший шлях. Спростив порядок реєстрації банку на федеральному рівні та надав нові можливості іноземним банкам. Разом з додатковими можливостями іноземні банки отримали й додаткові обмеження на свою діяльність, а саме, ці відділення повинні обов'язково страхувати депозити у Федеральній корпорації страхування депозитів, резервні вимоги розповсюджувалися на всі відділення та агенції. Подальше посилення контролю за іноземними банками було пов'язано із прийняттям відповідних законів у 1991 та 1993 рр. Унаслідок цих змін подвійна система регулювання банківської діяльності в США більш не розповсюджується на іноземні банки, бо ліцензія, що надана на рівні штату, вже недостатня для початку роботи.

Створенню представництв іноземних банків у США сприяли ті самі чинники, які стимулювали вихід банків США за межі країни. У 2000 р. іноземні банки володіли приблизно 600 млрд дол. США активів у США, або близько 12 % сукупних банківських активів у цій країні [3, с. 451]. Така значна частка активів зумовлювала побоювання щодо можливості іноземного контролю над банківництвом США (зокрема, у таких штатах, як Каліфорнія, де вплив іноземних банків є доволі потужним). Деякі аналітики стурбовані тим, що іноземні банкіри надаватимуть кредити за рахунок американських депозитів за кордон, що піде на шкоду кредитуванню внутрішніх позичальників. Однак експерти, які вивчали кредитну діяльність японських та інших іноземних банків у США, не виявили доказів цьому.

Закон Райджла-Ніла про банківництво між штатами та ефективність створення філій від 1994 р. дозволив іноземним банкам створювати філії у будь-якому штаті за межами свого штату, як-

що вітчизняні банки мають можливість створювати філії за тих самих обставин. Дочірній банк у США трактується як внутрішній банк. Тобто він є об'єктом внутрішнього банківського регулювання і не обов'язково повинен мати назву свого материнського іноземного банку. Дочірній банк у США також може створювати корпорації по закону Еджа або структури міжнародного банківництва.

Більшість підрозділів іноземних банків у США та інших країнах займаються гуртовими операціями, тобто вони обслуговують інші банки, які, у свою чергу, обслуговують малі роздрібні рахунки індивідів та фірм. Однак останнім часом багато іноземних банків входять на роздрібний банківський ринок через купівлю частки банків США.

Після скандалів, пов'язаних із банкрутством у 1991 р. Bank of Credit and Commerce International (BCCI), конгрес США прийняв закон про посилення нагляду за іноземними банками для ретельнішої перевірки діяльності іноземних банків. Згідно з новим законодавством, іноземні банки, окрім нагляду з боку Управління контролера грошового обігу або органів банківського регулювання штатів, потрапляли під опіку Федеральної резервної системи. Під час ухвалення рішення про створення нового американського підрозділу іноземного банку, ФРС повинна бути впевнена, що міжнародна діяльність іноземного банку отримує відповідний нагляд з боку регулюючих органів у країні походження. Метою закону є вирівнювання стандартів діяльності внутрішніх та іноземних банків. Нові заходи з нагляду повинні знизити ймовірність повторення скандалу з BCCI.

Одночасно із змінами у регулюванні діяльності іноземних банків у США відбувалася еволюція міжнародної діяльності самих американських банків.

Американські банки, не завжди відводили значну роль міжнародному банківництву. Загалом до Другої світової війни економіка США була закритою. В умовах закритої економіки потоки капіталу між США та іншими країнами обмежувались регульовальними приписами і обсяг міжнародної торгівлі був відносно невеликим порівняно із внутрішньою економічною діяльністю. Крім того, до виникнення комп'ютерних інформаційних систем витрати на здійснення міжнародних операцій були доволі значними. Високі витрати із забезпечення розподілу ризику, ліквідності та інформаційних послуг — головних функцій банківництва —

стримували розвиток фінансових інститутів за межами національних кордонів.

Надзвичайне зростання міжнародної торгівлі та мобільності капіталу після Другої світової війни призвело до швидкого розвитку міжнародного банківництва. До 1960-х років прогрес в обробці інформації та телекомунікаціях призвів до зниження вартості надання банківських послуг і спричинив розширення міжнародного банківництва та конкуренції між банками в залученні депозитів і наданні кредитів. Ці види діяльності стрімко розвинулись у 1980-ті роки — міжнародні банківські кредити у США, Західній Європі та Японії зросли з 324 млрд дол. США у 1980 р. до кількох трильйонів доларів США у 2000 р. Понад 160 банків США у 2000 р. володіли представництвами в інших країнах [3, с. 451]. Іноземні банки стали також активнішими у США, про що свідчить їх значна частка у загально американській банківській діяльності. Деякі важливі міжнародні фінансові центри розташовані на території нерегульованих офшорних ринків, які характеризуються слабким регулюванням або взагалі його відсутністю та низьким оподаткуванням банківських прибутків. Провідні офшорні ринки знаходяться у Карибському регіоні (особливо на Багамських та Кайманових островах), у Гонконгу та Сінгапурі. Інколи нерегульовані ні американськими, ні закордонними органами, ці банки мають трильйони доларів депозитів та кредитів.

Багато банків США мають підрозділи та філії за кордоном з активами на понад 500 млрд дол. США. Для організації своєї іноземної діяльності банки США можуть використовувати: 1) філії, 2) корпорації згідно із законом Еджа (про порядок заснування закордонних філій американських банків 1919 р.); 3) представництва в іноземних фінансових фірмах і 4) міжнародні банківські структури (табл. 1).

Філії, відділення. Деякі банки США використовують свої філії в усьому світі для залучення депозитів та надання кредитів. Оскільки вони є окремими офісами банків США, ці іноземні філії безпосередньо підтримуються капіталом та ресурсами банку США. Філії у Лондоні контролюють більшість активів через те, що Лондон є світовим фінансовим центром. Однак у зв'язку з розширенням торгівлі між фірмами США та фірмами Близького Сходу і Латинської Америки швидкого розвитку набули філії американських банків у цих регіонах. Нарешті, багато банків

США володіють філіями в країнах Карибського регіону, де відсутнє оподаткування. Ці філії в основному діють як прихована діяльність, що існує переважно для переміщення коштів по всьому світу. За деякими винятками, іноземні філії банків США надають повний спектр банківських послуг, хоча законодавство інших країн може обмежувати ці послуги.

Корпорації, створені по закону Еджа. Спеціальні підрозділи банків США, а інколи й іноземних банків, називають корпораціями закону Еджа. Створені згідно із законом Еджа від 1919 р., ці підрозділи обслуговують клієнтів, які здійснюють активну діяльність у міжнародній торгівлі. Вони також наділені повноваженнями, яких не мають внутрішні банки, такими, як звільнення від обмежень на створення філій за межами штату. Корпорації закону Еджа можуть приймати депозити від іноземців та резидентів (якщо банк використовує ці депозити в операціях з міжнародної торгівлі). Корпорації можуть надавати лише послуги з міжнародного банківництва — вони мають право надавати кредити для фінансування іноземної торгівлі та здійснювати операції з іноземною валютою, однак не мають права приймати звичайні депозити від резидентів США або надавати внутрішні комерційні кредити своїм резидентам. До 1990-х років багато банків створили корпорації закону Еджа, щоб обійти обмеження на входження на головні банківські ринки США. Дозвіл на створення корпорації закону Еджа, у разі відповідності вимогам статутного капіталу, надає Федеральна резервна система.

Представництва використовуються тоді, коли уряд країни, що приймає, не дозволяє відкриття філій, відділень чи дочірніх банків, або як перша стадія для подальшого відкриття відділення.

Представництва в іноземних фінансових фірмах. Місцева банківська холдингова компанія може володіти контрольним пакетом в іноземних компаніях з надання фінансових послуг, таких, як банки або фінансові компанії. Правила, встановлені ФРС, (яка регулює міжнародну банківську діяльність банків-учасників, їхніх банківських холдингових компаній та корпорацій закону Еджа), вимагають, щоб участь банків США у міжнародних фінансових фірмах була тісно пов'язана з банківництвом. Ці види діяльності регламентуються Інструкцією «К» Федеральної резервної системи.

Дозволені у 1981 р. Радою директорів Федеральної резервної системи **структури міжнародного банківництва (IBF)** є американ-

ськими установами, яким заборонено здійснення банківської діяльності всередині країни. IBF приймає строкові депозити і надає кредити іноземним домогосподарствам та фірмам. IBF не може вести свій бізнес на території США, за винятком операцій зі своїм материнським банком або іншими IBF. IBF вигідна для банків, оскільки на неї не поширюються резервні вимоги, федеральні обмеження на процентні платежі вкладникам.

Таблиця 1

**ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО ПРЕДСТАВНИЦТВА
АМЕРИКАНСЬКИХ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ**

Форми	Види діяльності	Переваги	Недоліки
Відділення	Загальна банківська діяльність	Легкість в управлінні	Всі збитки по операціях йдуть за рахунок головного банку
Представництво	Контакти з клієнтами	Легкість організації, мала вартість	Обмеження в діяльності
Агенція	Широкий перелік операцій	Немає обмежень у кредитування	Не може приймати депозити
Дочірній банк	Загальна банківська діяльність	Розширення через поглинання	Уряд країни діяльності банку може обмежити використання дочірніх компаній
Міжнародна банківська корпорація	Корпорації Еджа	Гнучкість	Спеціальні регулюючі постанови
Дочірня фінансова компанія	Комерційні кредити, лізинг тощо	Використовують там, де заборонені банки	Не може приймати депозити
Торговий банк	Банківська та корпоративна діяльність	Гнучкість	Низький рівень власного капіталу
Консорціальний банк	Банк, що тимчасово створюється для проведення крупних фінансово-кредитних операцій	Самостійна економічна одиниця, участь у єврокредитах	Контроль
Система міжнародних банківських «зон» (підрозділів банків із пільговим режимом (IFB))	Банківська діяльність з євродоларами з відділенням на території США	Сумісні банківські кошти, пільги, розміщення у США.	Не може кредитувати позичальників США

Складено за матеріалами: [1, с. 282].

На практиці IBF — це всього лише одна кімната або офіс у межах звичайного банку. Фактично IBF регулюється так само, як і іноземні філії банків США. ФРС успішно сприяла тому, щоб банки США та іноземні банки значну частину свого банківського бізнесу в США здійснювали через IBF.

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 розвинуто 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 США у міжнародній банківській діяльності стала вагомішою із зростанням обсягів зовнішньої торгівлі американських фірм.

Досвід еволюції міжнародного банківництва в США може бути використаний при вирішенні аналогічних проблем української банківської системи. Подальший розвиток банківської системи України об'єктивно буде визначатися процесами глобалізації та інтернаціоналізації міжнародних фінансових ринків, інтеграцією фінансових інститутів, що означає підвищення ступеню відкритості національної економіки та збільшення питомої ваги іноземного капіталу у національній банківській системі.

Література

1. Максимото В. Энг, Фрэнсис А.Лис, Лоуренс Дж. Мауер. Мировые финансы. — М.: Дека. 1998.
2. Макогон Ю. В., Булатова Е. В. Международный банковский бизнес. — К.: Аттика, 2003.
3. Р. Глен Габбард. Гроші, фінансова система та економіка. — К.: КНЕУ, 2004 .

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 311:336

В. Г. Шевалдіна

старший викладач
кафедри менеджменту банківської діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

МЕТОДОЛОГІЯ СКЛАДАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ТА БАНКІВСЬКОЇ СТАТИСТИКИ

В статье излагаются принципы построения денежно-кредитной и банковской статистики, основные определения и классификации финансовых активов с учетом рекомендаций МВФ.

In the article principles of construction of money-and-credit and bank statistics, basic determinations and classifications of financial assets, are expounded taking into account recommendations IMF.

Ключові слова: грошово-кредитна статистика, банківська статистика, фінансові активи, інституційні сектори, потоки, запаси.

Грошово-кредитна та банківська статистика представляють собою комплексний масив статистичних даних про запаси та потоки активів та пасивів фінансового сектору країни. Довіра споживачів до статистичних даних виникає тоді, коли статистичні органи є незалежними, а застосовувана методологія обчислення статистичних показників — прозорою. Основними питаннями, що повинні бути покладеними в основу побудови методології грошово-кредитної та банківської статистики мають бути такі питання:

- 1) поділ структур на резидентів та нерезидентів;
- 2) розподіл економіки на сектори;
- 3) класифікація різних категорій фінансових активів та пасивів;

- 4) строки відображення при обліку операцій та інших потоків;
- 5) вартісна оцінка фінансових активів та пасивів;
- 6) агрегування, консолідація та сальдування даних.

Однією з найважливіх характеристик усієї макроекономічної статистики, у тому числі грошово-кредитної та банківської, є поділ структур на резидентів та нерезидентів. Окреме представлення запасів та потоків, які пов'язані з вимогами до нерезидентів та зобов'язаннями перед ними є необхідним для виміру міжнародних резервів країни та її зовнішнього боргу. В основу визначення резидентської належності покладена концепція економічної території та центру економічного інтересу. Економічна територія країни представляє собою географічну територію, що знаходиться під керівництвом уряду, та в межах якої люди, товари та капітал переміщуються безперешкодно. В більшості випадків доцільно виходити з того, що інституційна одиниця має центр економічного інтересу в країні, якщо вона вже здійснює (або має намір здійснювати) економічну діяльність і операції у значних масштабах у даній країні протягом року або довше. Як правило, ведення економічної діяльності і операцій протягом одного року припускає наявність центру інтересу, проте вибір конкретного періоду часу носить певною мірою довільний характер.

Відповідно до цього *резидентами є*:

- ✓ українські та іноземні юридичні особи, які знаходяться в Україні;
- ✓ фізичні особи з постійним місцем помешкання в Україні;
- ✓ українські громадяни, які працюють у державних установах України за кордоном.

Нерезидентами є:

- ✓ українські та іноземні юридичні особи, які знаходяться за кордоном;
- ✓ фізичні особи, які працюють за кордоном та іноземні працівники державних установ в Україні;
- ✓ фізичні особи з українським громадянством, крім громадян України, які працюють у державних установах України за кордоном, мають статус нерезидентів, якщо їх постійне місце помешкання знаходиться за кордоном.

Депозитні та кредитні рахунки поділяються на резидентні та нерезидентні згідно за такими принципами:

- прийняті депозити (включаючи лоро-рахунки) — за належністю депонента;

- розміщені депозити (включаючи ностро-рахунки) — за належністю підприємства, що відкрило рахунок;
- надані кредити (надані позички) — за належністю позичальника (боржника);
- отримані кредити (отримані позички) — за належністю позикодавця (кредитора);
- рахунки відділень за кордоном обліковуються як нерезидентні.

Інші активні рахунки (наприклад, іноземна валюта, чеки, цінні папери) поділяються на резидентні та нерезидентні відповідно до їх емітентів та місця отримання суми через погашення. Золото визначається як нерезидент та іноземна валюта. Облігації, що випущені та деноміновані в іноземній валюті, визначаються як нерезидентні.

Також поділ на резидентів та нерезидентів має принципове значення для грошово-кредитної статистики для визначення обсягів грошової маси, з урахуванням того, що грошові агрегати, як правило, включають тільки зобов'язання перед резидентами. Отже, потрібно виділити кошти резидентів, що входять до складу грошової маси, та кошти нерезидентів, кошти яких, як правило, не включаються до складу грошової маси.

Зобов'язання, що входять у широку грошову масу (ШГМ), дорівнюють сумі чистих іноземних активів (ЧІА), внутрішнього кредиту (ВК) і інших статей (нетто) (ІСН). Тобто, позиції по запасах на початок і кінець періоду можуть бути представлені таким чином:

$$\text{ШГМ} = \text{ЧІА} + \text{ВК} - \text{ІСН}.$$

Внутрішній кредит (ВК) включає чисті вимоги по відношенню до центрального уряду і вимоги по відношенню до всіх секторів резидентів, окрім центрального уряду. Інші статті нетто (ІСН) є залишковою категорією, рівною іншим пасивам за вирахуванням інших активів, де інші пасиви включають всі зобов'язання, що не увійшли до широкої грошової маси.

Наступний щабель — це поділ на інституціональні одиниці та сектори, що є важливим з точки зору визначення грошових агрегатів та грошової бази.

Завданням банківської та грошово-кредитної статистики є виділення границь та підсекторів сектору фінансових корпорацій, виділення секторів-тримачів грошей та виявлення вимог фінансових корпорацій по відношенню до кожного із інших секторів-резидентів.

Інституціональна одиниця представляє собою господарюючу одиницю, яка може від свого імені володіти активами, приймати на себе зобов'язання, займатися господарською діяльністю та операціями з іншими одиницями.

Інституційні одиниці поділяються на дві основні великі групи:

1) фізичні особи або групи осіб у формі домашніх господарств;

2) юридичні особи, що створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства, незалежно від того, які особи або суб'єкти можуть володіти ними чи контролювати їхню діяльність. Дана група включає а) корпорації, б) квазікорпорації, в) органи державного управління та г) некомерційні організації.

Внутрішні інституціональні одиниці розподіляються на сектори, що представляє один із важливіших моментів у процесі складання і представлення грошово-кредитної і банківської статистики. Виділяють п'ять основних інституціональних секторів, які у свою чергу розподіляються на підсектори: 1) *нефінансові корпорації* — інституційні одиниці корпорації (державні, приватні, під іноземним контролем), основним видом діяльності яких є виробництво ринкових товарів чи надання нефінансових послуг; 2) *фінансові корпорації* включають усі корпорації, які спеціалізуються на фінансових послугах чи допоміжній фінансовій діяльності. *Інші фінансові корпорації* — страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, кредитні установи, фінансові компанії тощо; 3) *загальне державне управління* об'єднує юридичні особи, для яких основною діяльністю є виконання функцій законодавчої, виконавчої або судової влади відносно інших інституційних одиниць у межах певної території; 4) *домашні господарства* — наймані працівники, роботодавці, самостійно зайняті працівники, одержувачі пенсій, одержувачі доходу від власності та інших трансфертів; 5) *некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства* надають неринкові товари та послуги домашнім господарствам без оплати або за цінами, що не мають економічного значення: політичні партії та інші громадські організації, благодійні організації та фонди, соціально-культурні підрозділи нефінансових і фінансових корпорацій.

У грошово-кредитній статистиці об'єктом дослідження виступають фінансові активи, а саме запаси та потоки активів та пасивів усіх інституціональних одиниць сектору депозитних корпорацій. Як фінансові активи класифікуються фінансові інструменти.

Фінансовий інструмент — це будь-який контракт, який веде до виникнення фінансового активу одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструменту капіталу іншого підприємства. Фінансові інструменти класифікуються як фінансові активи або як інші фінансові інструменти.

Фінансові активи представляють собою фінансові вимоги (наприклад, готівкова валюта, депозити, кредити та цінні папери), які мають вартість, що можна довести. **Інші фінансові інструменти** (наприклад, фінансові гарантії та зобов'язання, такі як, кредитні лінії, зобов'язання щодо надання позички та акредитиви), які є умовними, або залежать від настання невизначених майбутніх умов, виходять за межі охопту фінансових активів і класифікуються як інші фінансові інструменти.

Класифікація фінансових активів спирається на два основні критерії: ліквідність активу та правові характеристики.

До концепції ліквідності відносяться такі конкретні характеристики, як, оборотність, однорідність, подільність, здатність до переказу, здатність до реалізації на ринку та конвертованість.

Фінансові активи класифікуються на наступні широкі категорії:

- монетарне золото та СДР;
- готівкова валюта та депозити;
- цінні папери, крім акцій;
- кредити та позики (займи);
- акції та інші форми участі у капіталі;
- похідні фінансові інструменти;
- страхові технічні резерви;
- інша кредиторська/дебіторська заборгованість;
- нефінансові активи.

Монетарне золото та СДР не мають на стороні пасивів відповідних фінансових зобов'язань. Монетарне золото представляє собою тільки те золото, що зберігається центральним банком та становить частину офіційних резервів країни.

Готівкова валюта складається із банкнот та монет, що випускаються центральним банком (або урядом) та мають фіксовану номінальну вартість. Готівкова валюта поділяється на окремі категорії для національної валюти та іноземної валюти, та є зобов'язаннями центральних банків або урядів інших країн.

Депозити включають всі вимоги до центрального банку, інших депозитних корпорацій, органів державного управління, які підтверджені свідоцтвом про вклад. **Виділяють дві категорії де-**

позитів: *переказні депозити та інші депозити* та крім того, використовуються окремі категорії для депозитів, що виражені в національній валюті, та депозитів в іноземній валюті. *Переказні депозити* включають всі депозити, які: 1) можуть бути обмінені за номіналом на першу вимогу без виплати штрафу та без будь-яких обмежень; 2) можуть безпосередньо використовуватися при здійсненні платежів за допомогою чеків, прямого зарахування (або списання), або за допомогою інших механізмів прямих платежів. Категорія «*інші депозити*» включає всі вимоги (крім переказних), які мають підтвердження у вигляді свідчення про вклад. Структура депозитів має значення при регулюванні грошової маси.

Кредити та позики — фінансові активи, які створюються в разі надання кредитором коштів безпосередньо позичальнику та засвідчуються документами, що не обертаються на ринку. Це надані позики та аванси, крім кредиторської і дебіторської заборгованості.

До категорії «**цінні папери, крім акцій**» відносяться фінансові інструменти, що обертаються, та є свідченням того, що інституціональні одиниці (банки) мають зобов'язання, які повинні бути погашеними готівковими коштами, фінансовим інструментом чи іншим економічно цінним об'єктом. Це облігації, казначейські зобов'язання, векселі, ощадні (депозитні) сертифікати корпорацій тощо.

До **акцій** та інших форм участі у капіталі відносяться всі інструменти, що підтверджують вимогу (право участі у капіталі корпорації) на вартість капіталу, що залишилась після задоволення всіх вимог кредиторів.

Страхові технічні резерви складаються з чистої вартості коштів домашніх господарств у резервах по страхуванню життя і в пенсійних фондах, а також з попередніх внесків страхових премій і резервів для покриття неврегульованих претензій. Всі ці статті вважаються активами бенефіціарів і тримачів полісів.

Похідний фінансовий контракт є фінансовим інструментом, який прив'язується до іншого конкретного фінансового інструменту, показника або товару, і за допомогою якого на фінансовому ринку можна проводити операції купівлі-продажу конкретних фінансових ризиків (таких, як процентний і валютний ризики, ризик зміни курсів акцій і цін на товари, кредитний ризик і т.п.) незалежно від основного інструменту.

Інша дебіторсько/кредиторська заборгованість включає комерційний кредит і аванси та ін.

Стосовно строків відображення перевага надається відображенню операцій на основі принципу нарахування, а не на касовій основі, керуючись положенням про те, що відображення даних в обліку повинно співпадати з моментом зміни права власності на актив, а не з моментом платежу.

Побудова грошово-кредитної та банківської статистичної звітності передбачається облік та звітування, з подальшим аналізом на основі запасів та потоків. **Потоки** — це грошове вираження економічних явищ та процесів, у яких беруть участь інституціональні одиниці, а також інших подій, що впливають на економічне становище інституціональних одиниць (банків) і відбуваються протягом звітного періоду. Потоки відображають рух грошових коштів у процесі здійснення банками певних операцій або внаслідок переоцінки вартості. **Запасами** називаються наявні в інституціональній одиниці на визначений момент часу активи і зобов'язання, а також відповідна чиста вартість активів цієї одиниці, що дорівнює різниці між загальною сумою активів і загальною сумою зобов'язань. Запаси відображають вартість непогашених запасів певної категорії фінансових активів на початку звітного періоду. Потоки і запаси представляються в інтегрованій формі. Це означає, що всі зміни в запасах можуть бути цілком пояснені змінами потоків.

У якості основної концепції вартісної оцінки операцій, інших фінансових потоків та запасів (тобто балансових величин) рекомендовано використовувати ринкову вартість. Якщо ж не має такої можливості то рекомендується використовувати еквівалент ринкової вартості, який називають справедливою вартістю. Вартість кредитів повинна базуватися на величині неурегульованих вимог кредиторів без поправок на збитки, що очікуються (за виключенням ризику).

Дані грошово-кредитної та банківської статистики мають представлятися та організовуватися на агрегованій та консолідованій основі та на основі сальдування даних. **Агрегуванням** називають додавання даних по запасам та потоків по всім інституціональним одиницям у межах сектору або підсектору або всіх активів та пасивів у межах однієї категорії. **Консолідацією** називається включення однотипних запасів і потоків, що мають місце між інституціональними одиницями, як одну групу. Інакше, консолідація це є об'єднання (додавання) відповідних показників за подібними статтями — такими, як активи, зобов'язання, капітал, доходи й витрати материнської та дочірніх компаній. Як відомо банки можуть проводити один і той же вид операції як на сторони

використання, так і на стороні ресурсів (наприклад, вони можуть виплачувати та отримувати проценти). Відповідно, банки можуть показати кінцевий результат взаємної компенсації вартості вихідних елементів що називається відображення на чистій основі. А можуть показати всі первинні елементи по їх повній вартості, що називається **сальдуванням**, або відображенням на валовій основі. Перевага віддається відображенню даних на валовій основі. Представлення даних на чистій основі дозволяється в окремих випадках при складанні грошово-кредитної статистики макроекономічного характеру. Всі дані МВФ рекомендує представляти на валовій, а не на чистій основі, тобто по повній вартості. Чиста основа передбачає процес взаємної компенсації вартості окремих (проценти виплачені та проценти отримані).

Література

1. Руководство по денежно-кредитной и финансовой статистике. — Вашингтон, округ Колумбия, США: Международный Валютный Фонд, 2000 год. — 157 с.
2. Финансовая статистика: денежная и банковская: учебник / кол. авторов; под ред. С. Р. Моисеева. — М.: КНОРУС, 2009. — 160 с.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК: 336.7+336.1.07:338.242

О. Б. Шулевська

здобувач кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
начальник Шевченківського відділення
Хмельницької обласної філії АКБ «Укрсоцбанк»

ЧИННИКИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ

Ресурсы коммерческих банков находятся под влиянием многих факторов, которые можно поделить на две большие группы: внутренние и внешние, а те в свою очередь на экономические, политические, правовые и социальные.

Bank resources are under the influence of many factors. They can be divide on two big groups: internal and external, and those in each turn on economic, political, legal and social.

Ключові слова: ресурсна база, банківський капітал, депозит, ліквідність, грошово-кредитний мультиплікатор.

До внутрішніх економічних чинників, які впливають на ресурсну базу банків, відносяться: рівень розвитку (стан) економіки, динаміка цін та інфляції, стан фінансів підприємств, ефективність монетарної та фіскальної політики держави, ефективність державного регулювання банківської діяльності, рівень конкуренції на грошовому ринку.

Стан економіки впливає на банківські ресурси через циклічність її розвитку, рівень ВВП на душу населення, обсяги виробництва товарів народного споживання та послуг (з урахуванням імпорту), досягнутий рівень забезпечення ними громадян. В умовах економічного спаду скорочуються обсяги реалізації продукції, погіршується фінансовий стан суб'єктів господарювання, зростають обсяги неплатежів, знижується рівень доходів і заощаджень населення, що призводить до зменшення ресурсів банків. На стадії економічного підйому збільшуються обсяги виробленої продукції та послуг, поживаються кон'юнктура ринку, збільшуються тимчасово вільні ресурси в економічних агентів, а це дозволяє банкам активніше нарощувати обсяги ресурсів. При недостатньому задоволенні потреб у товарах та послугах, що може мати місце при низькому розвитку виробництва товарів і послуг, населення прискорено збільшує поточне споживання за нарощування виробництва чи імпорту, що відповідно зменшує обсяги заощаджень. Той же результат матиме місце при прискоренні підвищення рівня і розширення складу потреб населення, яке посилює його зацікавленість у придбанні більшої кількості товарів і послуг, що збільшує поточне споживання і відповідно зменшує обсяги заощаджень.

Інфляція негативно впливає на динаміку заощаджень та їх депозитного розміщення за кількома напрямками. По-перше, інфляційні очікування призводять до зменшення заощаджень населення, оскільки роблять більш привабливою купівлю товарів у даний час, а не в майбутньому, коли ціни зростатимуть і товари подорожчають. По-друге, сучасне зростання цін збільшує поточні витрати на придбання товарів, та, якщо воно не супроводжується зростанням доходів населення, викликає необхідність витрачати раніше накопичені кошти, що зменшує номінальні заощадження. По-третє, інфляція призводить до знецінювання попередніх і сучасних заощаджень, особливо тих, що зберігаються в готівковій формі, внаслідок чого послаблюється схильність населення до заощаджень взагалі. Частково зменшити цю тенденцію можливо

через збільшення ставки депозитного процента і активізацію залучення заощаджень у банки. Проте за високої і тривалої інфляції реальна процентна ставка все-таки знижується і послаблюється довіра до банків, унаслідок чого не тільки зменшується реальний обсяг заощаджень, а й зростає частка його в іноземній валюті, що зберігається поза банками.

Про вплив деяких з розглянутих економічних чинників на депозитні ресурси банків свідчать дані, наведені в табл. 1.

Таблиця 1

**ДИНАМІКА ДЕЯКИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ,
ЯКІ МОГЛИ ВПЛИВАТИ НА ЗМІНУ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ БАНКІВ
ПРОТЯГОМ 1999–2008 рр. (У ВІДСОТКАХ ДО П.Р.)**

Показники	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Обсяг реального ВВП	99,8	105,9	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,6	102,1
Індекс споживчих цін	119,2	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,2	111,6	116,6	122,3
Грошові доходи населення	113,8	140,5	125,9	169,2	116,5	127,2	139,1	123,8	130,3	118,6
Загальний обсяг вкладів у банках	146,8	154,1	137,0	146,9	163,4	134,6	160,0	138,8	151,8	126,7
Обсяг вкладів населення у банках усього	139,8	157,0	167,2	170,2	167,8	128,4	175,9	145,8	153,8	130,3
— в т.ч. у націонал. валюті;	120,8	157,9	188,6	176,7	162,7	117,2	190,7	137,1	171,9	107,5
— в іноземній валюті	167,2	156	144,6	161,4	175,6	144,2	159,1	157,5	132,5	166,3
Середні ставки % по депозитах:										
— у нац. валюті;	20,7	13,5	11,2	7,8	7,1	7,8	8,5	7,6	8,6	13,8
— в іноземній валюті	9,0	5,8	5,6	6,0	6,0	6,2	6,8	5,8	6,0	7,8

Джерело: [5].

Наведені дані свідчать про те, що динаміка банківських депозитів за тривалий період (10 років) прямо не корелювала з жодним з економічних індикаторів — ні з обсягом реального ВВП, ні з індексом споживчих цін, ні з грошовими доходами населення, ні з середньою ставкою депозитного процента. Це можна пояснити тим, що в цей період активізувались інші чинники, переважно не економічні —

легалізація бізнесу, зменшення тіньових доходів, зростання довіри до банків та привабливості України для іноземних інвесторів, стабілізація курсу гривні тощо. Внаслідок цих процесів посилювалась зацікавленість домогосподарств у розміщенні накопичених у попередні роки готівкових коштів у банківські депозити та в поступовій трансформації іноземних валютних вкладів у гривневі.

Проте на коротких періодах (1–2 роки) зв'язок динаміки депозитів з економічними індикаторами проявляється досить чітко. Так, у 2002 р., коли індекс споживчих цін та ставки по депозитах навіть знизились, темпи зростання грошових доходів і банківських вкладів населення майже зрівнялися і були найвищими за весь період. «Тривожною» в цьому році була лише зміна динаміки вкладів населення в національній та іноземних валютах: темпи зростання перших почали знижуватися, а других — зростати. Таку зміну можна пояснити початком політичного протистояння в країні в зв'язку з майбутніми президентськими виборами. Адже ця тенденція продовжувалась і в 2003, і в 2004 р. Проте в 2004 р. з'явилась і нова негативна тенденція — різке падіння темпів приросту не тільки гривневих, а й іноземних депозитів та загального їх обсягу, внаслідок чого приріст останнього зрівнявся з темпами зростання доходів населення. Лише в 2005 р. після виборів нового президента і приходу до влади «помаранчевих сил» ситуація змінилась на протилежну. Проте ця позитивна тенденція тривала не довго: під впливом загострення боротьби всередині «помаранчевого» табору і між провладними та опозиційними силами, її з 2006 р. почало «лихоманити» і вона стала щорічно змінюватись на протилежну. Це є наочним підтвердженням впливу на депозитну динаміку не тільки економічних, а й політичних чинників у короткострокових періодах.

Вплив фінансового стану підприємств на формування ресурсної бази банків проявляється в наступному:

- чим він кращий, тим швидше зростають обсяги грошового обороту підприємств і тим більшою буде їх потреба в транзакційному запасі грошей, переважна частина якого зберігатиметься на депозитах у банках, поповнюючи їх ресурсну базу;

- підвищення прибутковості підприємств, зпричинює формування у них вільних грошових запасів зверх транзакційних (резервних фондів, фондів розвитку та ін., нерозподіленого прибутку тощо), які теж осідають на банківських депозитах (поточних та строкових);

— підвищення рівня прозорості діяльності та фінансового стану підприємств сприяє зростанню частки їх платіжного обороту, яка здійснюється безготівково, тобто шляхом записів по рахунках у банках.

Ефективна монетарна політика НБУ має різнобічний вплив на ресурсну базу банків. Головними задачами монетарної політики є підтримання на стабільному рівні купівельної спроможності гривні, її обмінного курсу та забезпечення економіки достатньою грошовою масою. Якщо ці задачі успішно вирішуються, то в країні створюються сприятливі умови для формування ресурсної бази банків: локалізується інфляційний чинник гальмування зростання заощаджень, зростає довіра до гривні та банків, що зменшує доларизацію заощаджень, відтік грошей із банків, ринкову ставку по банківських кредитах та збільшує рівень грошово-кредитного мультиплікатора, що прискорює зростання банківських депозитів.

Відчутний вплив на ресурсну базу банків здійснює також державне регулювання діяльності банків. Головними задачами регуляторної політики є підтримання стабільності та надійності банків, посилення довіри до них з боку вкладників та кредиторів, зростання їх капіталізації та здатності задовольняти зростаючі потреби економіки в позичкових ресурсах.

Важливу роль у регуляторній політиці відіграє система гарантування банківських вкладів. В Україні така система почала створюватись з прийняттям Закону України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб». Основними завданнями цього Фонду є:

- забезпечення захисту прав фізичних осіб — вкладників банків, які є учасниками Фонду, шляхом відшкодування за рахунок його коштів вкладів, включаючи відсотки, у разі настання недоступності вкладів;

- здійснення організаційно-управлінських заходів з метою забезпечення виплати вкладникам сум відшкодування втрат;

- забезпечення надходження та акумуляції сум зборів з банків — учасників Фонду та інших коштів, призначених для здійснення відшкодування втрат;

- забезпечення цільового використання коштів, що акумульовані Фондом.

Фонд гарантує кожному вкладнику банку — учасника Фонду відшкодування втрат, включаючи відсотки, в розмірі вкладів на день настання їх недоступності, але не більше певної суми. З

5 листопада 2008 р. максимальна сума відшкодування збільшена втричі — з 50,0 до 150,0 тис. грн [1] для того, щоб послабити відтік вкладів з банків в умовах фінансової кризи. Проте цей захід виявився мало ефективним і відтік вкладів продовжувався, досягнувши за 5 місяців біля 80,0 млрд грн. Це можна пояснити тим, що вказане рішення не було підкріплено адекватним збільшенням обсягу Державного фонду гарантування вкладів населення.

На мікроекономічному рівні формування депозитних ресурсів визначається проведенням кожним банком зваженої стратегії і тактики, які відповідають реальним економічним умовам, створенням і функціонуванням ефективних систем внутрішньобанківського контролю та управління банківськими ризиками, створенням резервів для покриття можливих втрат за активними операціями тощо. Хоч за останні роки і зросла довіра населення до банків, але вона є ще недостатньою, про що свідчить значний відтік вкладів з банків з початку загострення світової фінансової кризи. Загроза банківської паніки була настільки високою, що НБУ змушений був заборонити дострокове вилучення депозитних вкладів. У короткостроковому плані цей захід відіграв значну позитивну роль, оскільки уберег багато банків від банкрутства під першими ударами фінансової кризи. Але в довгостроковому плані цей захід істотно ускладнив ситуацію в банківському секторі, оскільки ця заборона значно затягнулася й істотно ослабила довіру вкладників до банків.

До *внутрішніх політичних чинників*, крім розглянутих вище, можна віднести також високу корумпованість органів влади, яка затримує ринкові перетворення, оскільки особисті інтереси переважають над державними. Це спричинює надвисоку тінізацію економіки, посилює фіскальний тиск на економіку, внаслідок чого знижуються грошово-кредитний мультиплікатор і обсяги депозитних ресурсів банків. Часті кадрові зміни в уряді також негативно впливають на розвиток економіки і діяльності банківської системи, на відносини з міжнародними організаціями, на кредитний рейтинг України, внаслідок чого гальмується приток іноземного капіталу і зростання пропозиції грошей.

Втягування банківського бізнесу в обслуговування тіньової економіки негативно впливає на ресурсну базу банків також через відволікання їх ресурсів у готівковий оборот і через виведення банківського капіталу в офшорні зони.

Основним *внутрішнім правовим чинником*, який впливає на депозитну діяльність банків, є наявність належної законодавчої і

нормативної бази, яка регламентує банківську діяльність в Україні. Не дивлячись на значні успіхи у створенні такої бази за роки незалежності України, на даний час все ще існує велика кількість недосконалих законодавчих і нормативних актів, які доцільно переглянути і впорядкувати за міжнародними стандартами банківської діяльності. Це стосується в першу чергу тих норм, які спрямовані на підтримання високої ліквідності, стабільності, прозорості діяльності банків.

До *внутрішніх соціальних чинників* можна віднести соціально-демографічні (зміна чисельності та структури населення, зміна чисельності та статеві-вікового складу родини, її розміри; зміни соціального статусу домогосподарства та освітнього рівня його членів) та психологічні процеси (зміни в звичках та менталітеті населення). Всі вони можуть відчутно впливати на споживальні та заощаджувальні настрої та вибір форм заощаджень — банківські чи не банківські, завдяки чому можуть змінюватись грошові джерела формування банківських ресурсів та потреби банків у їх обсягах.

До *зовнішніх економічних чинників* впливу на формування ресурсної бази банків можна віднести: приток іноземного капіталу в банківський сектор, втягування банківського бізнесу в тіньову економіку, зокрема через офшорні зони, зміна кон'юнктури на міжнародних ринках традиційного українського експорту, рівень доларизації економіки України та інші.

Приток іноземного капіталу в банківський сектор теоретично повинен сприяти збільшенню ресурсної бази банків, зокрема її капітальної частини. Таке збільшення реально можливе якщо в Україні створюється новий банк з іноземним капіталом. Якщо ж іноземні інвестори купляють вітчизняний банк, та ще й по високій ціні, то його капітальна база може навіть зменшитись унаслідок знецінення його акцій на ринку під впливом кон'юнктурних чинників.

Серед *зовнішніх політичних чинників*, на нашу думку, можна виділити зовнішні відносини нашої держави з іншими країнами та міжнародними організаціями. Такими відносинами є зв'язки з Міжнародним валютним фондом. Відмова або погодження МВФ надати державі кредити сприяють зменшенню або збільшенню валютних надходжень у країну, що спричинює адекватну зміну грошової бази НБУ та пропозиції грошей.

До зовнішніх правових чинників слід віднести Базельську угоду про єдині міжнародні стандарти достатності капіталу бан-

ків та інші загальноприйняті міжнародні акти та правила (міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності, директиви Базельського комітету з банківського нагляду), які потрібно враховувати при встановленні економічних нормативів, зокрема вимог до достатності банківського капіталу, ліквідності, управління ризиками тощо. Дотримання цих вимог є ключовою передумовою стабілізації банківської діяльності як необхідної передумови зростання довіри до банків та формування депозитних ресурсів.

До *зовнішніх соціальних чинників*, що впливають на банківські ресурси, можна віднести «заробітчанство» українського населення, яке працює за кордоном і частину своїх доходів переміщує в Україну. Щорічно ці суми становлять мільярди доларів США. Вплив цих надходжень на ресурсну базу здійснюється трояко: 1) банки отримують додаткові доходи і прибутки від здійснення грошових переказів, що сприяє збільшенню їх власного капіталу; 2) певна частина іновалютних надходжень прямо розміщується в банківські вклади, збільшуючи депозитну складову ресурсної бази; 3) частина іновалютних надходжень реалізується на валютному ринку, що сприяє збільшенню пропозиції гривневих коштів на ринку та ресурсної бази банків.

На підставі проведеного аналізу можна сформулювати такі заходи організаційно-правового та інституційного характеру щодо подальшого розвитку ресурсної бази українських банків:

- вдосконалення банківського законодавства з метою надійного забезпечення захисту прав і власності банків як кредиторів та суб'єктів господарювання і населення як їх клієнтів;

- вдосконалення податкового законодавства в напрямку послаблення фіскальної, і посилення стимулюючої складової фіскально-бюджетної політики, з тим, щоб вона забезпечувала не тільки поповнення доходної частини бюджету, але й врахувала інвестиційні інтереси суб'єктів господарювання та домогосподарств, за рахунок вільних коштів яких формується ресурсна база банків;

- у зв'язку із світовою фінансовою кризою потрібно розробити нормативні документи щодо посилення контролю за допуском іноземного капіталу в банківський сектор України, за його відтоком за кордон та за діяльністю банків з іноземним капіталом в Україні;

- розробка системи надання державою гарантій комерційним банкам при інвестуванні в реальний сектор економіки, впрова-

дження нових організаційних форм банківської участі в цьому процесі з метою підвищення надійності банків;

— підвищити ефективність державного нагляду за діяльністю банківської системи та окремих комерційних банків.

Література

1. Закон України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 31.10.2008 р., № 639-VI.

2. Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» від 2000 р.

3. Васюренко Л. В., Федосік І. М. Ресурси комерційного банку: Теоретичний та прикладний аналіз. — Х. : ПП Яковлева, 2003. — 87 с.

4. Ватаманюк З. Г., Дорофєєва Н. В., Мороз А. М., Савлук М. І. Шляхи підвищення ролі грошових коштів населення у формуванні ресурсної бази комерційних банків України: Наукова доповідь / Національний банк України. — К.; Л., 2001. — 67 с.

5. Національний банк України. Сайт у мережі Інтернет. — www.bank.gov.ua

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 336.7:339.138

А. В. Нікітін

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

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ

Рассматриваются содержательные аспекты, характеризующие банковский маркетинг — его место в системе маркетинговых отношений. Дается определение банковского маркетинга и его особенностей. Охарактеризованы особенности инструментов маркетинга в банке.

Rich in content aspects, characterizing the bank marketing, are examined is his place in the system of marketing's relations. Determination of the bank marketing and his features is given. The features of marketing instruments are described in a jar.

Ключові слова: маркетинг, інструменти маркетингу, банківський маркетинг, маркетинг у банку, банківський ринок, банківська послуга.

В умовах поглиблення фінансово-економічної кризи об'єктивним є загострення конкурентної боротьби на банківському ринку та пошук банками оптимальної стратегії функціонування в ринковому середовищі. Відповідно, концептуальні аспекти банківського маркетингу набувають особливої актуальності. Питання банківського маркетингу активно вивчаються вже не лише зарубіжними, а й вітчизняними науковцями та практиками, зокрема О. І. Лютим, О. О. Солодкою, Р. Ф. Романенко, І. Г. Брітченком, Ф. І. Шпигом [1—4]. Розглядаються концептуальні засади банківського маркетингу та основні підходи практичної реалізації маркетингової політики у банку. Однак, деякі принципом положення не набули чітких формулювань, деякі потребують уточнення. Особливо це стосується сутнісних положень, стосовно яких існує певна невизначеність. Тобто, практичні аспекти розглядаються досить детально, але ми не бачимо визначення місця банківського маркетингу серед теоретичних концепцій, що потребує уточнення.

Визначаючи значення і місце маркетингу серед основних економічних дефініцій, слід згадати, що маркетинг представляє собою певну галузь знань тобто науку, з усіма її ознаками.

Отже, «наука — особлива форма людської діяльності, яка склалася історично і має своїм результатом цілеспрямовано відібрані факти, гіпотези, теорії, закони і методи дослідження, на основі яких виявляються суттєві, найбільш важливі сторони та закономірності розвитку природи, суспільства і мислення» [5, с. 12]. Система наукових знань представляє собою сукупність теорії, законів, гіпотез, понять та наукових методів [5, с. 12].

Відповідно, **маркетинг як наука** представляє собою специфічну галузь економічних знань, що базується на теорії управління процесами, що дозволяють підприємству ефективно розвиватись в умовах ринку, тобто при наявності споживачів, що мають за певних можливостей обрати результат діяльності цього підприємства.

Саме слово «маркетинг» походить від англійського market (ринок) і виникло як характеристика певних дій учасника ринку. Існує багато, більше 200 різних визначень поняття «маркетинг», які характеризують його від простої характеристики певних дій до повноцінної науки. Це пояснюється по-перше, емпіричною появою діяльності, яка пізніше стала відноситись

до маркетингової, по-друге — більш історично пізньої необхідності узагальнити зазначений емпіричний досвід з метою ефективного їм користування. Підкреслимо лише, що генеза поняття «маркетинг» здійснюються паралельно генезі ринку і ринкових відносин, відповідно стрімкий розвиток маркетингу як прикладної діяльності, а пізніше — науки приходить на лібералізацію ринкових відносин, припинення можливостей екстенсивного розвитку місцевих ринків наприкінці XIX — початку XX ст. Хоч окремі елементи маркетингової діяльності та робіт науковців фактично у сфері впливу маркетингу можна виявити і раніше [6]. Відповідно, відсутність ринкового середовища певного типу суттєво звужує сферу маркетингової діяльності, робить її другорядною. Дійсно, наприклад, в умовах азійського способу виробництва, капіталістичної монополії чи державної монополії — доцільність пристосування до ринку виробників сумнівна і має епізодичний характер. Такі ж наслідки ми маємо у нерозвиненому суспільстві, з обмеженими товарно грошовими відносинами. На протязі багатьох історичних епох товарна пропозиція мала обмежений асортимент і властивості, неповний набір методів просування тощо. Використання сили у міждержавних відносинах (локальні, світові війни) суттєво обмежують значення маркетингу і на міжнародному рівні. І лише налагодження економічного процесу на основі паритетних торговельних відносин, обмеженість екстенсивного розвитку за рахунок відкриття освоєння нових ринків поступово призвело до еволюції концепції маркетингу в самостійну та ефективну галузь знань, яку використовують у всьому світі на найвищому, науковому рівні. Відповідно, концепція бізнесу, тобто комерційного ведення справ, еволюціонує (табл. 1).

Отже, підкреслимо, що маркетинг — це в першу чергу наука, а вже в другу чергу — емпірична діяльність певного типу, комплекс практичних прийомів, що дозволяє досягти ефективних результатів у ринковому середовищі.

Як кожна наука, маркетинг оперує власними поняттями та категоріями, що є частково поняттями та категоріями економічної науки, що пристосовані до особливостей (системи координат) маркетингу. Нагадаємо основні з них: нестача, потреба, пізнавальні дисонанси, цінності, побажання, попит, товар, задоволення, споживач, покупець, виробник, конкурент, ринок.

Таблиця 1

**ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ БІЗНЕСУ ПІД ВПЛИВОМ
ЕВОЛЮЦІЇ РИНКУ [7, с. 17]**

Концепція бізнесу	Мета фірми	Фокус уваги	Ключові функціональні напрямки	Основні засоби досягнення мети
Виробнича	Максимізація прибутку	Виробництво	Виробництво	Мінімізація витрат, підвищення ефективності праці
Товарна		Товар	НДДКР*, виробництво	Розвиток та розширення властивостей товару
Збутова		Процеси збуту	Сбутова та комунікаційна сфера діяльності	Оптимізація дистрибуції, реклама, агресивні продажі, тиск на споживача
Маркетингова	Задоволеність споживача	Потреби (споживачі)	Збалансований розвиток функціональних галузей маркетингу та їх міжфункціональна координація, маркетингові дослідження	Інструменти стратегічного маркетингу, оперативний комплекс маркетингу
Соціально-етичний маркетинг	Розквіт за рахунок задоволення потреб всіх учасників обміну з урахуванням інтересів суспільства	Те саме + вимоги суспільства та інтереси партнерів	Те саме (на базі формування корпоративної маркетингової культури)	Те саме + виховні технології

* Науково-дослідні та дослідницько-конструкторські роботи.

Зупинимось на такій фундаментальній категорії маркетингу як товар. Товар у маркетингу — усе, що може використовуватися для задоволення потреб людини і пропонується ринку з метою придбання. Різновидом товарів є послуги, тобто результати певних дій, які дають корисний ефект. Особливістю послуги є її нематеріальність та збіг у часі та в просторі процесів виробництва, реалізації і споживання її споживної вартості. Приклад класифікації послуг надано у табл. 2.

Таблиця 2

КЛАСИФІКАЦІЯ ПОСЛУГ

№ з/п	Тип послуг	Види послуг
1	Послуги з охорони та відновлювання здоров'я	Спортивні послуги, медичні послуги, рекреаційні послуги
2	Суспільні послуги	Культура, мистецтво, освіта, охорона громадського порядку, управлінські послуги, медійні послуги
3	Споживчі послуги	Житлово-комунальні послуги, побутове обслуговування, громадський транспорт, громадський зв'язок
4	Виробничі послуги	Промислові транспорт, зв'язок, торгівля
5	Спеціальні ділові послуги	Інжиніринг, консалтинг, франчайзінг, охорона, інформаційні послуги, маркетингові послуги
6	Фінансові послуги	Небанківські фінансові послуги, банківські фінансові послуги

Інша фундаментальна категорія маркетингу — ринок. З теоретичної сторони, ринок — це механізм зустрічі покупця і продавця, система відносин та установ, які забезпечують процес купівлі-продажу. Складеється з суб'єктів (покупців, продавців та посередників), об'єктів (товарів, грошей) та відносин (правил поведінки на ринку). З урахуванням особливостей маркетингового підходу ринок представляє собою сукупність існуючих та потенційних покупців певного товару чи певного виробника. Складеється з покупців або з суми їх потреб (у грошовому еквіваленті).

Можна визначити кілька типів ринків:

— ринок продавця — ринок, на якому попит перевищує пропозицію, на цьому ринку найактивнішими є покупці (ланцюжок збуту є таким: товар → ринок);

— ринок покупця — ринок, на якому пропозиція перевищує попит, найактивнішими є продавці (ланцюжок збуту є таким: вивчення ринку → дослідні роботи для виробництва того товару, якого потребує ринок → виробництво товару → стимулювання збуту → ринок);

— перехідний ринок — ринок продавця, де наявними є деякі риси ринку покупця (ланцюжок збуту товару є таким: товар → стимулювання збуту → ринок).

Сучасний ринок характеризується такими особливостями:

- покупців більше, ніж постачальників товарів та послуг, тому вигідніше виробляти масові товари,
- кожен окремий покупець економічно слабкіший, ніж кожен окремий постачальник товару чи послуги,
- сукупна ринкова сила групи покупців певного товару достатня, щоб забезпечити успішну роботу певного постачальника товарів чи послуг, або щоб змусити його відмовитися від свого бізнесу,
- продавці змагаються між собою за покупців,
- у конкурентній боротьбі продавці можуть опинитися під впливом покупців та змінити свою поведінку.

Найбільш відомі класифікації ринків узагальнено в табл. 3.

Таблиця 3

КЛАСИФІКАЦІЯ РИНКІВ

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види ринків
1	Територіальна	— місцевий — регіональний — національний — світовий
2	За суб'єктами обміну	— споживачів — виробників — проміжних продавців — державних установ
3	За об'єктами обміну	— факторів виробництва — товарів і послуг — фінансовий
4	За формами господарства	— державний — кооперативний — підприємницький
5	З урахуванням асортименту	— замкнутий — насичений — змішаний
6	За розміром	— масовий — нішевий — промисловий ринок (b2b)
7	За ступенем відповідності закону	— легальний — нелегальний (тіньовий) — чорний
8	За ступенем рівноваги	— врівноважений (попит = пропозиції) дефіцитний (попит > пропозиції) — надлишковий (попит < пропозиції)
9	За ступенем розвинутої економічної свободи	— вільний — регульований

Крім понять та категорій, маркетингова наука виділяє функції маркетингу. **Функції маркетингу** представляються собою дії, через яких реалізується зміст маркетингу основним суб'єктом маркетингової діяльності — виробником товару. Відповідна під функція реалізує суттєвий елемент функції. Функціональна структура маркетингу наведена у табл. 4.

Таблиця 4

ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА МАРКЕТИНГУ

Функція маркетингу	Підфункція маркетингу
Аналітична функція	Вивчення ринку як такого
	Вивчення споживачів
	Вивчення фірмової структури ринку
	Вивчення товару
	Аналіз внутрішнього середовища підприємства
Виробнича функція	Організація виробництва нових товарів
	Організація матеріально-технічного забезпечення
	Управління якістю та конкурентоспроможністю продукції
Збутова функція	Організація системи товарообігу
	Проведення цілеспрямованої товарної політики
	Організація сервісу
	Проведення цілеспрямованої збутової політики
Функція управління	Планування маркетингової діяльності
	Організація маркетингової діяльності
	Інформаційне забезпечення
	Контроль маркетингової діяльності

Традиційно, для виконання функцій маркетингу використовується спеціальне поняття «маркетинг-мікс» (від англійського *marketing-mix* — маркетингова суміш), або інструменти маркетингу.

Інструменти маркетингу — сукупність засобів та методів, тобто конкретний інструментарій які забезпечують виконання функцій маркетингу на рівні виробника. Інструменти маркетингу формують групи інструментів за спільними функціями маркетингу. Історично інструменти маркетингу формулювались за мнемоніч-

ними правилами (відоме правило «4 пі», за англійським 4P — Product, Price, Place, Promotion, відповідно — товар, ціна, місце, просування запропоновано у 1960 р. відомим маркетингологом Джемом Маккарті¹). З часом концепція групування інструментів маркетингу трансформувалась і науковцями застосовуються інші групи інструментів, у які, як правило, «4Пі» входять як базові.

Фактично, маркетингова концепція реалізується на конкретному середовищі, що формує маркетингові відносини як системні, на різних рівнях та різних видів, залежно від класифікаційних ознак (табл. 5).

Таблиця 5

ВИДИ МАРКЕТИНГУ

№ з/п	Ознака	Рівень маркетингу
1	Рівень	— макромаркетинг — мікромаркетинг
2	Територія	— місцевий — регіональний — національний — міжнародний
3	Період дії	— оперативний — тактичний — стратегічний
4	Орієнтація маркетингової діяльності	— продуктовий — споживчий — змішаний
5	Види попиту	— демаркетинг — стандартний — розвивальний — стимулюючий — конверсійний
6	Види продукції	— засобів виробництва — споживчих продуктів — послуг
7	Сектор економіки	— нефінансовий (непродовольчих товарів, — продовольчих товарів — фінансовий (фінансових послуг, страховий, інвестиційний, банківський)

¹ E. Jerome McCarthy [http://en.wikipedia.org/wiki/E._Jerome_McCarthy].

Відповідно, спиняючись на базові поняття маркетингу, ми можемо ознайомитись із загальною специфікою банківської діяльності, що надасть можливість з'ясувати особливості спеціальної галузі маркетингу — банківського маркетингу.

Як відомо, банк представляє собою установу, що в силу закону здійснює спеціалізовану, тобто банківську діяльність. З іншого боку банківська діяльність представляє собою спеціалізований вид фінансового посередництва, який на суб'єктному рівні здійснюється банками.

Банківська діяльність здійснюється в правових рамках, що на національному рівні визначені базовими законами: «Про банки і банківську діяльність» [8], «Про Національний банк України» [9]. Водночас, на міжнародному рівні банківський сектор визначається національним законодавством відповідних держав. Банки, як сукупність банківських установ і взаємозв'язків між ними утворюють банківську систему, функції та роль якої вивчаються окремо. Як правило, національна банківська система є дворівневою. Вищий рівень представлений центральним (національним) банком. Центральний банк є банком банків та виконує інші спеціалізовані функції [10].

Отже, за національним законодавством:

«Банк — юридична особа, яка має виключне право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати у сукупності такі операції: залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб» [8, ст. 2].

«Банківська діяльність — залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб» [8, ст. 2].

Фактично, процитовані дефініції звужують поняття банку та банківської діяльності, адже фактично банки здійснюють більше видів діяльності. Також деякі небанківські установи фактично здійснюють діяльність, що за змістом тотожна банківській, але має іншу назву, або навіть тотожну (так, кредитні спілки мають право приймати вклади від своїх членів [11, ст. 21]).

Таким чином, будемо розглядати банк як спеціалізовану установу, що має таку назву в силу закону. Відповідно — **маркетинг**

у банку представляє собою маркетингову діяльність на рівні банку. З іншого боку — **банківський маркетинг** більш широке поняття і може бути визначений як специфічна галузь маркетингової науки, що розглядає функції та інструменти маркетингу з позиції банківської діяльності.

При чому, як правило центральний банк не є виробником банківського товару і як суб'єкт ринкових і маркетингових відносин практично не виступає, що визначає суб'єктну різницю на різних рівнях банківського маркетингу (рис. 1).

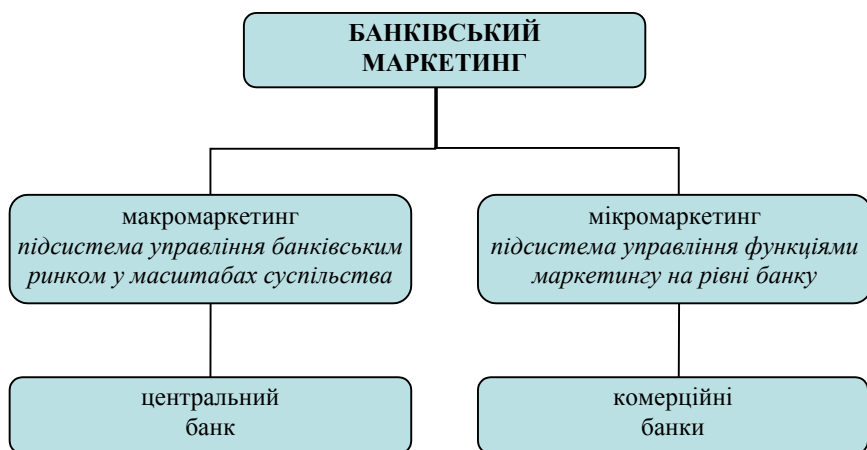


Рис 1. Рівні банківського маркетингу

Таким чином, банківський маркетинг можна поділити на банківський макромаркетинг (на рівні центрального банку — за українським законодавством — Національного банку) та на банківський мікромаркетинг (на рівні комерційного банку — за українським законодавством — банку). Національний банк України реалізує державну політику в сфері банківської діяльності та напряду впливає на банківський ринок — реєструє банки, видає їм ліцензії на окремі види банківської діяльності, визначає організаційні засади функціонування банківського ринку тощо.

Отже, пристосовуючи маркетингові поняття до банківського маркетингу ми отримаємо відповідність (табл. 6).

Таблиця 6

ВІДПОВІДНІСТЬ МАРКЕТИНГОВИМ ПОНЯТТЯМ ПОНЯТЬ
БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ

Поняття маркетингу	Поняття банківського маркетингу
Споживач	Клієнт
Ринок	Ринок фінансових послуг, Банківський ринок
Виробник	Банк
Продавець	Банк
Товар	Банківська послуга, банківський продукт
Конкурент	Інший банк Інший учасник ринку фінансових послуг

Решта маркетингових понять є універсальними та використовуються у банківському маркетингу без зміни назви, але із специфічним наповненням (потреба, попит, угода, цінності). Також специфічне наповнення отримують інструменти маркетингу у банку (табл. 7).

Під час визначення специфіки банківського маркетингу слід розглянути специфіку банківського товару, специфіку банківського бізнесу та специфіку банківського ринку.

Специфіка банківського товару полягає в тому, що він є специфічною послугою. Банк здійснює кілька системно різних видів діяльності — грошове посередництво (залучення коштів на вклади та кредитування цими коштами від свого імені), управління рахунками господарських суб'єктів (розрахунково-касова діяльність) та інші види діяльності, що за своїм характером є послугами та характеризуються:

- абстрактністю (швидка адаптація до потреб клієнтів);
- базуванням на договірних відносинах (вимагає поглибленого володіння специфічною галуззю права);
- протяжністю у часі (легке управління клієнтськими базами).

Більша частина банківського товару забезпечує грошове посередництво, відповідно — обсяг грошей у суспільстві обмежує пропозицію банківських продуктів. Водночас — створення кредитних грошей (кредитних знарядь обігу) здійснюється на рівні банку та контролюється центральним банком.

Таблиця 7

ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГУ У БАНКУ

Група інструментів	Окремий інструмент	Значення
Інструменти товару	банківська послуга банківський продукт	кредитні продукти, депозитні продукти, розрахунково-касові послуги, факторинг, лізинг, валютно обмінні послуги, довірчі послуги, послуги із зберігання цінностей
Інструменти ціни	ціноутворення	процентна ставка, ставка комісійної винагороди, тарифи, система націнок та знижок, бонуси
Інструменти розподілу	Система збуту, канали збуту	філії, відділення, представництва, точки збуту, посередники, спільні проекти, дочірні банки, дистанційний продаж, телемаркетинг, gsm-банкінг, sms-банкінг
Інструменти комунікацій	Реклама Пропаганда Особистий продаж Стимулювання збуту Інформаційні комунікації	рекламна діяльність, спонсорство, меценатство, лобіювання, особистий підхід до клієнта, комунікації з медіа, CRM-системи, інструменти кризового PR інформація нерекламного характеру

Специфіка банківського ринку полягає в тому, що він підлягає особливому регулюванню, коло клієнтів банку чітко визначено, коло конкурентів звужено. Банківський ринок має окремого регулятора (для України — НБУ).

Специфіка банківського бізнесу полягає у суттєвій спеціалізації банківського бізнесу, його серйозних відмінностей від іншого бізнесу, навіть у близькій сфері фінансових послуг. Також банки мають специфічний («дзеркальний») баланс, мають відносно великий фінансовий важіль, що вимагає специфічних комунікацій (банки мають підтримувати ліквідність, а отже — надмірно залежать від клієнтів). Практично не існує банків, які здійснюють переважно «небанківську діяльність».

Необхідність маркетингу у банку повинна розглядатись на макрорівні та на мікрорівні. На макрорівні необхідність маркетингу у

банку виникає з моменту появи банку як комерційної установи, але банківський маркетинг пройшов до моменту вдосконалення певні етапи (табл. 8).

Таблиця 8

ЕТАПИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ*

Етап	Період	Характеристика
Становлення	До 50-х років XX ст.	Окремі елементи маркетингу
Перший етап	Кінець 50-х років — Перша половина 60-х років XX ст.	Початок цілеспрямованого застосування реклами
Другий етап	Друга половина 60-х років XX ст.	Масові приватні клієнти, перші автомати по самообслуговуванню
Третій етап	Перша половина 70-х років XX ст.	Професійне використання маркетингу: аналіз і дослідження ринку, розширення асортименту банківських послуг, розширення філіальної мережі
Четвертий етап	Друга половина 70-х років XX ст.	Введення другого покоління банкоматів. Розповсюдження дорожніх чеків та єврочеків. Застосування цифрових підписів. Будівництво відкритих операційних залів
П'ятий етап	Перша половина 80-х років XX ст.	Запровадження методів роботи на насичених ринках (розширення за рахунок молоді, розширення за рахунок послуг та консультацій, поширення продуктів на операції з нерухомістю)
Шостий етап	Друга половина 80-х— перша половина 90-х років XX ст.	Банківський маркетинг, орієнтований на дохід. Здійснення детального аналізу доходів та витрат як за кожним клієнтом, так і за кожним видом послуг і продуктів. Закриття нерентабельних філій та бізнесів
Сьомий етап	Друга половина 90-х років XX ст. — до сьогодні	Масове запровадження систем дистанційного обслуговування клієнтів

Складено на основі [1, с. 21–25].

Якщо розглядати національний ринок, необхідність банківського маркетингу системно виникла з моменту створення системи комерційних банків на території України (юридично — після банківської реформи 1988 року, фактично — після дозволу на створення комерційних та кооперативних банків з 1989 р.). Колишні державні банки в меншій мірі були зацікавлені у використанні інструментів маркетингу до того моменту, як комерційні банки набрали відносної потужності. Для визначення рівня необхідності банківського маркетингу його слід визначати на рівні банківської системи та окремого банку. Системна криза у банківському секторі приводить до зростання конкуренції, переходу з рівня конкуренції за продукти до конкуренції за гроші на основі використання довіри до банку та його бренду.

Підводячи підсумки, зазначимо:

Маркетинг — це в першу чергу наука, галузь економічної науки, яка оперує як загальноекономічними, так і специфічними категоріями, інструментами та законами.

Банківський маркетинг — галузь науки маркетинг, що характеризується специфічними суб'єктами (банками та їх клієнтами), специфічними відносинами (відносинами на банківському ринку та на ринку фінансових послуг), специфічним товаром (банківськими послугами).

Маркетинг у банку — елемент банківського маркетингу, що реалізує маркетингові відносини на рівні окремого суб'єкту — комерційного банку.

Необхідність банківського маркетингу поглиблюється із поглибленням конкурентної боротьби та на фоні загострення фінансово-економічної кризи.

Література

1. Лютий І. О. Солодка О. О. Банківський маркетинг: Підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2009 — 776 с.
2. Романенко Л. Ф. Банківський маркетинг: Підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 344 с.
3. Момот О. М., Брітченко І. Г. Інтегровані банківські послуги та конкурентоспроможність банківської системи: Монографія / Укопспілка; ПУСКУ / І. Г. Брітченко (наук. ред.). — Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. — 315 с.

4. Козьменко С. М., Шпиг Ф. І., Волошко І. В. Стратегічний менеджмент банку: Навчальний посібник. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. — 734 с.

5. Романчиков В. І. Основи наукових досліджень. Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2007 — 254 с.

6. Маркетинг. Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії // <http://uk.wikipedia.org/wiki/Маркетинг>

7. Минаев Д. В. Маркетинг в схемах и моделях — Ростов: Фенікс, 2004 — 480 с.

8. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7.12.2000 р. № 2121-14 // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

9. Про Національний банк України; Закон України від 20.05.1999 р. № 679-14 // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

10. Центральний банк та грошово-кредитна політика. Підручник / Кол. авт.: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М. Ф. Пуховкіної. — К.: КНЕУ, 2005 — 556 с.

11. Про кредитні спілки. Закон України № 2908-III від 20.12.2001 р. // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

Стаття надійшла до редакції 15.06.09.

Розділ II. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.471

К. В. Безверхий

аспірант кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ «JUST IN TIME» (ТОЧНО В СТРОК) НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ

В статье раскрыта сущность системы управления производством «точно в срок» (Just in time). На основании этого предложено использовать систему «точно в срок» на предприятиях промышленности, что в свою очередь даст возможность сократить время на распределение косвенных расходов, отказаться от запасов на складах, сократить производственный цикл, простои машин и оборудования, сократить поставщиков и время на переговоры, установить долгосрочные контракты с покупателями, что приведет к эффективному управлению косвенными расходами.

In the article essence of control system by a production is exposed Just in time. On the basis of it it is suggested to use the system Just in time on the enterprises of industry, that in same queue will enable to shorten time on allocation of indirect expenses, to give up supplies on storages, reduction of production cycle, outages of machines and equipment, to shorten suppliers and time on negotiations, to establish long-term contracts with buyers that will lead to efficient management of indirect expenses.

Ключові слова: *непрямі витрати, система управління виробництвом, «точно в строк», «just in time», економія ресурсів.*

До організаційних особливостей підприємств приладобудування необхідно віднести систему управління виробництвом, що впливає на схему побудови обліку і контролю непрямих витрат підприємства. Нашу увагу привернула система управління виробництвом «точно в строк» або «якраз вчасно» (JIT — Just In Time), яка була сформована в період 1920–1980 рр.

Ця система була досліджена зарубіжними вченими-дослідниками такими, як Л. Геловей [1, с. 205–223], Р. Чейз, Н. Еквілайн, Р. Якобс [2, с. 272–291], Р. Купер та Р. Каплан [3, с. 177], К. Друрі [4, с. 849], Д. Херсон, М. Моувен, Н. Еліас, Д. Сенков [5, с. 141], У. Стивенсон [6, с. 141] та вітчизняними вченими-науковцями: І. Аверчев [7, с. 158–159], В. Домбровський, Л. Гни-

лицька, Р. Коршикова [8, с. 269], С. Голов [9, с. 16], О. Каверина [10, с. 174–181], В. Керимов [11, с. 409–415], А. Соколов [12, с. 76]. Система організації виробництва JIT (Just In Time) дозволяє переналагодити більшість облікових систем у систему жорсткого режиму економії ресурсів на підприємстві. За цієї системи використовується концепція виробництва «в залежності від потреби», а не «на склад».

Тому метою дослідження є спроба з'ясувати сутність системи управління виробництва «точно в строк» (JIT) та її вплив на організацію обліку непрямих витрат промислових машинобудівних підприємств, зокрема приладобудівних підприємств.

Порівняння традиційної та JIT-організації виробництва показано схематично на рис. 1, з якого можна дійти висновку, що при JIT-виробництві витрати на зберігання та внутрішньозаводське переміщення прямують до нуля.

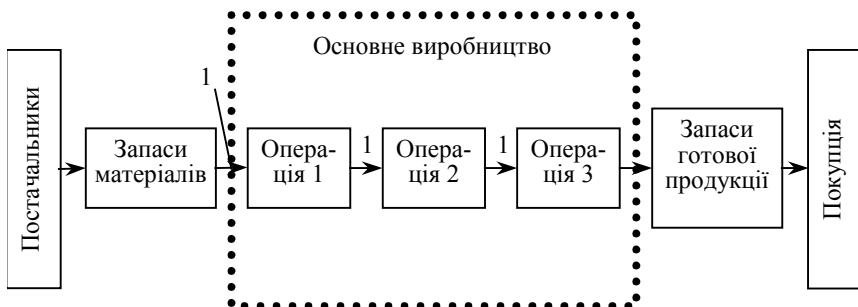
Основним напрямком діяльності системи управління виробництвом JIT є покращення якості, скорочення часу роботи обладнання, устаткування, машин, зміни технології виробництва, зниження матеріальних запасів тощо. Тому, нами було зроблено висновок, що вітчизняні підприємства приладобудування мають змогу впровадження системи JIT у рамках управлінського обліку непрямих витрат таким чином.

1. Зміна технології виробництва. Замість основних та допоміжних цехів з'являються виробничі ланки (центри витрат), в розрізі яких акумулюються прямі та непрямі витрати. Виробнича ланка представляє собою сукупність верстатів, розташованих в одній виробничій дільниці (на відміну від традиційного розташування верстатів у цехах на вітчизняних підприємствах). При цьому дуже важливо, що один продукт оброблюється одною виробничою ланкою.

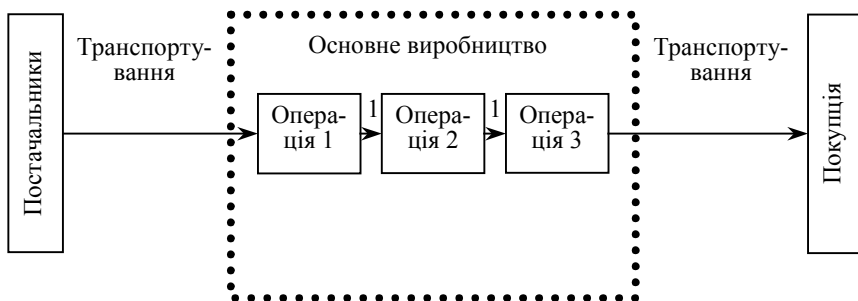
Допоміжні виробництва розгруповуються за виключенням найнеобхідніших структурних підрозділів, що свідчить про децентралізацію таких служб, як, наприклад, ремонтний, транспортний цех тощо, і прикріплення працюючих у них спеціалістів відбувається за об'єктами обслуговування.

Крім того, при використанні системи організації виробництва JIT частина непрямих витрат підприємства переходить у розряд прямих. Наприклад, робітники основного виробництва (виробничих ланок), зайняті випуском продукції, зобов'язані проводити також технічне обслуговування, ремонт та налагоджувальні роботи, котрі при традиційних умовах виконуються іншими робітниками і відно-

сяться до непрямих витрат. Це в свою чергу збільшує точність калькулювання собівартості одиниці продукції. Доцільно буде порівняти, як буде здійснюватися класифікація витрат на прямі та непрямі при традиційній системі обліку та при системі обліку ЛІТ (табл. 1).



Традиційне виробництво



ЛІТ-виробництво

Примітка:

1 — внутрішньозаводське переміщення вантажу

Рис. 1. Матеріальний потік при традиційному та ЛІТ-виробництві

У результаті застосування системи управління виробництвом ЛІТ зменшується трудомісткість використання методів розподілу непрямих витрат і спрощується вся схема їх обліку. Виробничі

непрямі витрати збираються у виробничій ланці і без розподілу (оскільки у ланці проводиться один продукт) формують собівартість виробів. Невиробничі непрямі витрати (якщо обраний метод обліку повних витрат) розподіляються між виробничими ланками пропорційно заздалегідь обраній базі з використанням розрахункових ставок їх розподілу.

Таблиця 1

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ НА ПРЯМІ ТА НЕПРЯМІ

№ п/п	Статті витрат	Категорії витрат	
		при традиційній системі обліку	при системі обліку ЛІТ
1	Прямі витрати праці	Прямі	Прямі
2	Прямі матеріальні витрати	Прямі	Прямі
3	Вантажоперевезення матеріалів	Непрямі	Прямі
4	Ремонт та технічне обслуговування	Непрямі	Прямі
5	Енергопостачання	Прямі	Прямі
6	Постачання	Непрямі	Прямі
7	Контроль якості	Непрямі	Прямі
8	Амортизація будівель та споруд	Непрямі	Непрямі
9	Страхові платежі, податки, збори	Непрямі	Непрямі
10	Оренда приміщень	Непрямі	Непрямі
11	Амортизація технологічного обладнання	Непрямі	Прямі
12	Обслуговування виробництва та управління ним	Непрямі	Непрямі

2. Відмова від формування запасів на складах. При використанні системи організації виробництва ЛІТ сировина і матеріали та готова продукція не нагромаджуються на складах, а безпосередньо переміщуються відповідно в виробництво або до покупця. Це призводить до зменшення непрямих витрат за рахунок:

- покращення якості поставок;
- скорочення бухгалтерського документообороту (немає необхідності в вимогах, нарядах тощо);
- зменшення витрат на утримання складських приміщень готової продукції, сировини та матеріалів;
- скорочення транспортних витрат (витрат на внутрішньозаводське переміщення вантажів);

— зниження ризику морального старіння запасів (комплектуючих, сировини та матеріалів, покупних напівфабрикатів).

3. Використання більш детальної системи вимірювання. Управлінський облік орієнтований на збір і обробку інформації з використанням нових нефінансових вимірників, котру пропонує система організації виробництва ЛТ. Наприклад, замість максимального обсягу випуску готової продукції у заданий проміжок часу система організації виробництва ЛТ направлена на мінімізацію часу, за який потрібно виробити певну кількість готового продукту. Це, в свою чергу, зумовлює зменшення виробничого циклу, який потребує складання щоденних звітів та необхідність у здійсненні дієвого контролю за непрямыми витратами.

4. Складання внутрішньоуправлінських звітів. Система організації виробництва ЛТ приділяє увагу зменшенню виробничого циклу та оптимізації витрат на виконання замовлень і потребує представлення інформації про витрати в реальному часі. Проводяться дослідження внутрішньоуправлінських звітів за допомогою такого інструменту, як фотографія робочого часу в управлінських, обслуговуючих та виробничих структурних підрозділах, що в свою чергу дає змогу підвищити контроль за непрямыми витратами та застосовувати заходи для їх зменшення. Для розуміння черговості дій по оптимізації величини витрат розглянемо цикл виконання замовлення в ході бізнес-процесу. Можна виділити п'ять груп операцій циклу проходження замовлення: 1) процес очікування обслуговування; 2) обробка замовлення; 3) контролю якості; 4) транспортування; 5) зберігання. Умовно дані процеси подано на рис. 2.

Групи операцій, пов'язаних з витратами на транспортування матеріалів від постачальників і готової продукції покупцям, не уникнути. Їх оптимізація може досягнутися вибором контрагентів, які розташовані на близькій відстані від підприємства; заохочення постачальників, які доставляють матеріали, та покупців за «самовивіз» продукції.

5. Запобігання втрат часу машин (обладнання). Вимірювання втрат часу при роботі машин (обладнання) здійснюється у виробничій ланці. Це свідчить про появу нового фактора, який впливає на величину непрямих витрат. Тобто, якщо потреб у використанні машин (обладнання) немає, підрахунок втрат часу не проводиться, але підрахунок втрат часу треба робити, коли машина (обладнання) необхідна для виробництва продукції, але вона неготова до роботи.



Рис. 2. Складові циклу виконання замовлення на промисловому підприємстві

6. Зменшення кількості постачальників зі зменшенням витрат часу на переговори.

7. Використання довготермінових контрактів з покупцями та зниження витрат на укладання договорів.

Отже, використовувати систему ІТ як систему організації виробництва для підприємств промисловості, зокрема підприємств приладобудування, є можливим і доцільним. Це, в першу чергу, стосується підприємств з крупносерійним виробництвом продукції. Система організації виробництва ІТ дозволяє переналагодити більшість облікових систем у систему жорсткого режиму економії ресурсів, тобто дозволяє суттєво оптимізувати непрямі витрати. При цьому більшість непрямих витрат при традиційній

системі організації виробництва за умови застосування системи ЛТ є прямими. Це, в свою чергу, зменшує затрати часу, необхідні для розподілу непрямих витрат, та збільшує точність калькулювання собівартості одиниці продукції.

Література

1. Гэлловэй Л. Операционный менеджмент / Л. Гэлловэй. — СПб.: Питер, 2001. — 320 с.
2. Чейз Р. Б. Производственный и операционный менеджмент: 8-е издание / Чейз Ричард Б., Еквілайн Николас Дж., Якобс Роберт Ф. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. — 704 с.
3. Каплан Р. С. Функционально-стоимостный анализ: практическое применение: Пер с англ. / Каплан Роберт С., Купер Робин. — М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. — 352 с.
4. Друри К. Управленческий и производственный учет: Учебник / Колин Друри; пер. с англ. В. Н. Егорова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 1071 с.
5. Хенсен Д. Р. Управлінський облік / Дон Р. Хенсен, Мерісн М. Мовуен, Небіл С. Елліас, Девід У. Сенкрв. / Пер. з англ. — К.: Міленіум, 2002. — 974 с.
6. Стивенсон У. Д. Just-in-time: разработка и внедрение / Уильям Дж. Стивенсон // Менеджмент и менеджер. — 2007. — № 4. — С. 50–57.
7. Аверчев И. В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / И. В. Аверчев. — М.: Вершина, 2006. — 512 с.
8. Добровський В. М. Управлінський облік: Навч. посіб. / Домбровський В. М., Гнилицька Л. В., Коршикова Р. С. — К.: КНЕУ, 2005. — 278 с.
9. Голов С. Ф. Управлінський облік: Підручник — 4-те вид. / Сергій Федорович Голов. — К.: Лібра, 2008. — 704 с.
10. Каверина О. Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры / О.Д. Каверина. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 352 с.
11. Каримов В.Э. Управленческий учет: Учебник. — 3-е изд., изм. и доп. / В. Э. Каримов — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004. — 460 с.
12. Соколов А. Ю. Управленческий учет накладных расходов / Андрей Юрьевич Соколов. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 448 с.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 657.471.62

О. О. Гутніченко

аспірант кафедри обліку
підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ У РЕМОНТНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Статья посвящена экономическому анализу производственно-финансовой деятельности предприятия. Исследована необходимость анализа уровня норм трудовых затрат и материалов, а также порядка распределения накладных расходов. Предложены основные объекты экономического анализа в ремонтном производстве.

The article is devoted to the economic analysis of the production-financial activity of the enterprise. The necessity of the analysis is investigated concerning the level norms of labour and materials expenses. It is also investigated the order of overhead allocation. The basic objects of economic analysis are offered in a repair production.

Ключові слова: *аналіз, собівартість, ремонтні роботи, витрати, норми.*

Забезпечення ефективного функціонування підприємств потребує економічно грамотного управління їхньою діяльністю, яке багато в чому визначається умінням її аналізувати. За допомогою аналізу вивчають тенденції розвитку, глибоко і системно досліджують фактори зміни результатів діяльності, обґрунтовують плани та управлінські рішення, здійснюють контроль за їх виконанням, виявляють резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюють результати діяльності підприємства та їх чутливість до управлінських впливів, виробляють економічну стратегію його розвитку.

Комплексний економічний аналіз виробничо-фінансової діяльності займає центральне місце в системі управління підприємством. На його основі розробляють і обґрунтовують управлінські рішення. Жодний організаційний, технічний і технологічний захід не можна здійснювати до того часу, поки не обґрунтовано його економічної доцільності. Управлінські рішення і дії мають базуватися на точних розрахунках, на глибокому і всебічному економічному аналізі. Вони мають бути науково обґрунтовані, вмотивовані, оптимальні. Економічний аналіз передусь рішенням ідеям, обґрунтовує їх і є основою наукового управління виробництвом, забезпечує його ефективність.

Аналіз сприяє економному використанню ресурсів, виявленню і впровадженню передового досвіду, науковій організації праці, використання нової техніки і технологій виробництва, запобіганню зайвих витрат, всіляких недоліків у роботі. Унаслідок цього зміцнюється економіка підприємства, підвищується ефективність його діяльності.

Об'єктом його досліджень є результати господарської діяльності підприємства. Предметом аналізу є причинно-наслідкові зв'язки і залежності економічних явищ та процесів, що формують результати діяльності підприємства.

Об'єктом аналізу господарської діяльності може бути як підприємство в цілому, так і його окремі ділянки. Залежно від об'єкта, цілей і напрямку аналізу визначається й коло розглянутих питань. При здійсненні ремонту основних засобів з особливою ретельністю повинні бути використані дані, що характеризують стан устаткування, витрати на ремонт, подовження міжремонтних періодів і зниження собівартості ремонтних робіт.

Аналіз ремонту основних засобів охоплює такі питання:

1. Обґрунтованість планування ремонтних робіт з обсягу та строків. Виконання плану по окремих видах ремонту й дотримання встановлених графіків. Тривалість перебування устаткування в ремонті. Виявлення фактів непланового, аварійного ремонту.

2. Обґрунтованість планування витрат на ремонт. Фактичний рівень витрат у порівнянні із планом і з минулим періодом. Виявлення витрат у використанні трудових, матеріальних і грошових ресурсів, а також фактів неправильного віднесення витрат за видами ремонтів (капітальний ремонт за рахунок поточного й навпаки).

3. Стан нормування ремонтних робіт і організація заробітної плати ремонтників.

4. Організація ремонтних робіт і стан госпрозрахунку ремонтних бригад і цехів.

5. Число ремонтів, виключених із плану у зв'язку з подовженням міжремонтних періодів, і розмір економії, отриманий від подовження міжремонтних періодів устаткування та заміни одного виду ремонту іншим.

6. Оборотноість парку запасних частин.

7. Використання коштів, асигнованих на капітальний ремонт. Вплив фактів іммобілізації коштів основної діяльності підприємства.

У процесі аналізу необхідно забезпечити виявлення позитивного досвіду організації ремонту основних засобів і сприяти його широкому поширенню.

Найважливішим питанням виконання плану капітального ремонту є зниження собівартості ремонтних робіт. Економія від зниження кошторисної вартості капітального ремонту використовується як додаткове джерело фінансування капітального будівництва а, отже, відіграє важливу роль у народному господарстві.

Аналіз собівартості ремонтних робіт здійснюється на основі даних звіту про виконання плану капітального ремонту основних засобів, звіту про рух основних коштів, а також кошторисно-фінансових розрахунків і калькуляції фактичної собівартості ремонтних робіт.

Зіставлення фактичної та кошторисної вартості закінчених робіт дасть можливість виявити абсолютну суму економії або перевитрати й виконання завдання по зниженню вартості капітального ремонту. При цьому визначення економії та перевитрати варто робити по кожному об'єкту або групі однорідних об'єктів, по яких складається один кошторисно-фінансовий розрахунок, для того щоб усунути можливість перекриття допущеної перевитрати по одному об'єкту за рахунок економії, отриманої по інших об'єктах.

Перевитрата й економія по окремих об'єктах підсумовується по видам основних засобів і підприємству в цілому.

Якщо всі витрати на капітальний ремонт перекриті джерелами фінансування, то загальна сума допущеної перевитрати повинна збігатися із сумою перевищення фактичної собівартості закінчених капітальних ремонтів над їхньою кошторисною вартістю, що характеризує перевитрати по витратах на закінчений капітальний ремонт у межах джерел фінансування.

Отже, загальний розмір відхилень фактичної собівартості закінчених робіт від їхньої кошторисної вартості буде визначатися як різниця між сумою отриманої економії по одних об'єктах і перевитратою — по інших.

При цьому необхідно врахувати, що завдання по зниженню кошторисної вартості капітального ремонту визначається лише по роботах, здійсненими господарським способом. По капітальному ремонту, здійснюваному підрядним способом, розрахунок за виконані роботи здійснюється по діючих прейс-

курантах і цінникам, а економія від зниження вартості капітального ремонту передбачається в складі прибутку підрядних організацій.

При аналізі витрат на капітальний ремонт устаткування необхідно визначити собівартість ремонту одиниці ремонтної складності та виявити її відхилення у порівнянні із планом і минулим роком.

Щоб розкрити конкретні причини відхилення фактичної вартості ремонтних робіт від кошторисної, необхідно здійснити аналіз витрат у постатейному, калькуляційному розрізі (заробітна плата, матеріали та накладні витрати).

З метою правильного управління роботою підприємства необхідно знати фактичні витрати на одиницю виробу по основних елементах собівартості — заробітна плата, вартість сировини, палива й електроенергії, адміністративно-управлінські витрати, і направляти економічну сторону діяльності підприємства так, щоб плани за собівартістю та по прибутках, безумовно, виконувалися.

Аналіз собівартості ремонтних робіт по статтям витрат здійснюється на основі калькуляцій і кошторисно-фінансових розрахунків. Вирішення цього завдання істотно полегшується тією обставиною, що витрати на капітальний ремонт враховуються по окремим замовленням і ремонтованим об'єктам.

Але справа не тільки у виявленні відхилень фактичних витрат від норм витрат. Необхідно піддати аналізу рівень самих норм і насамперед норм трудових витрат і матеріалів, а також порядок визначення заробітної плати й розподілу накладних витрат. Встановлені норми витрати повинні систематично уточнюватися й переглядатися відповідно до нових досягнень техніки виробництва та показниками передових робітників.

Найважливішим фактором зниження собівартості продукції та здійснення режиму економії є необхідність ощадливого використання матеріалів і дотримання встановлених норм витрат.

При здійсненні ремонту основних засобів витрачається значна кількість металу, будівельних і інших матеріалів. Так, питома вага матеріальних витрат у собівартості капітального ремонту становить більше 25 %.

Аналіз використання матеріалів на ремонт будинків і споруд здійснюється на основі зіставлення фактичних витрат з даними кошторису й передбаченими в ній нормами витрати на одиницю ремонтних робіт.

Аналізуючи вплив витрат матеріалів на собівартість ремонтних робіт, необхідно визначити відхилення за рахунок норм і цін. Вплив зміни цін повинне показати суму економії або перевитрати, як різниця між кошторисною й фактичною собівартістю витрачених матеріалів. Відхилення від норм визначаються вирахуванням із загальної суми відхилень суми впливу зміни цін. Такий аналіз повинен проводитися по кожному ремонтваному об'єкту.

Загальна оцінка використання матеріалів на ремонт устаткування робиться шляхом зіставлення фактичних витрат з даними кошторисно-фінансових розрахунків, у яких витрати на матеріали визначаються у відсотках до основної заробітної плати ремонтників і в абсолютних сумах.

При детальнішому аналізі варто використовувати дані дефектних відомостей і індивідуальних замовлень на виконання ремонтних робіт і виготовлення змінних частин і деталей.

Аналіз використання ремонтно-будівельних матеріалів повинен показати, наскільки правильно витрачалися отримані матеріали, у якому ступені фактичні норми витрат відповідали плановим, і намітити необхідні заходи щодо подальшого скорочення витрат на матеріали. При цьому необхідно визначити втрати та резерви матеріалів, пов'язані з організацією розкрою, наявністю браку й використанням відходів.

На машинобудівних заводах велике значення має застосування комбінованого розкрою, тобто одночасного розкрою набору деталей, що дає найбільш повне використання металу. Значну економію металу може дати правильне визначення розміру припусків. Все це приводить до істотного скорочення витрат праці та відходів при наступній обробці деталей.

Більші втрати матеріалів пов'язані з браком. При аналізі необхідно ретельно вивчити причини браку, встановити конкретних винуватців і намітити заходу для його усунення.

Досить істотна економія матеріалів при ремонті устаткування може бути досягнута за рахунок підвищення зносостійкості, зміни конструкції деталей з метою зниження металоємності, а також відновлення зношених деталей і заміни дорогих матеріалів дешевшими.

При аналізі використання матеріалів варто ознайомитися із планом організаційно-технічних заходів, перевірити його виконання й визначити суму отриманої економії.

З метою скорочення запасів матеріалів на складах підприємства доцільно використовувати для ремонту матеріали, що йдуть на основне виробництво, а також зменшувати перехідні запаси, що перебувають на окремих ділянках ремонтної служби.

Аналізуючи витрати на поточний ремонт, не слід обмежуватися тільки загальною оцінкою підсумкових даних. Необхідно проаналізувати кожну статтю витрат і виконання плану ремонтних робіт з окремих груп основних засобів і видам ремонту.

Нерідко за загальними, зовні відмінними даними при їхньому детальному аналізі розкривається перевитрата коштів і невиконання плану робіт з поточного ремонту.

Використання засобів на поточний ремонт в основному визначається обсягом виконаних робіт і дотриманням установлених норм витрат. Важливе значення при цьому має характер виконаних робіт.

Аналіз виконання плану ремонтних робіт і використання засобів на поточний ремонт устаткування здійснюється за видами ремонтів: середній, малий і чергове міжремонтне обслуговування. При цьому аналіз здійснюється окремо по механічному й електротехнічному устаткуванню.

Поліпшення обліку й аналізу використання засобів на поточний ремонт є важливим фактором у боротьбі за економію засобів і зниження собівартості продукції.

Вихідними матеріалами для аналізу виконання плану капітального ремонту є дані бухгалтерського й оперативного обліку по калькуляції ремонтних робіт, відомості про кількість виключених із плану ремонтів через подовження міжремонтних періодів устаткування, відомості про аварії й ін.

Загальна оцінка виконання плану капітального ремонту здійснюється на основі звіту про виконання плану капітального ремонту. Дані звіту про виконання плану капітального ремонту дають можливість встановити виконання плану капітального ремонту по підприємству в цілому, по окремих видах основних засобів і по способі виробництва ремонтних робіт (господарський і підрядний).

При оцінці виконання плану ремонту основних засобів варто мати на увазі, що не всяке перевиконання плану є досягненням. Це особливо відноситься до ремонту устаткування, планово-попереджувальний ремонт якого здійснюється по заздалегідь встановленому графіку, виходячи з термінів служби та режиму роботи ма-

шин і верстатів. У зв'язку із цим перевиконання плану з ремонту устаткування свідчить про порушення графіка та наявність непланового, аварійного ремонту.

Показники виконання плану капітального ремонту устаткування необхідно піддати додатковому аналізу та встановити, якою мірою на виконання плану впливали фактори подовження міжремонтних періодів устаткування та наявність непланового, аварійного ремонту.

У процесі аналізу виконання плану капітального ремонту необхідно встановити дотримання календарного графіка та черговості ремонту окремих об'єктів, а також установленого строку початку та закінчення ремонтних робіт і їхнього рівномірного розподілу по кварталах і місяцям.

Проведене в даній роботі дослідження дозволяє зробити наступні висновки й пропозиції:

1. Необхідною умовою функціонування ремонтного виробництва, що представляє собою відособлене виробництво із замкнутим циклом і випускаючим певні види продукції (послуг), обсяг яких вимірюється та собівартість яких підлягає калькулюванню, є проведення оперативного-економічного аналізу за найважливішими показниками.

2. Основними об'єктами економічного аналізу у ремонтному виробництві, що забезпечують вимоги оперативного керівництва ремонтними роботами, повинні бути: виконання плану ремонтів у натуральному й грошовому вираженні, номенклатурі і якості; найважливіші витрати ремонтного виробництва (використання матеріальних ресурсів, робочої сили й заробітної плати, витрати по обслуговуванню виробництва та керуванню); час простою устаткування в ремонті.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №16 «Витрати»: Затверджене наказом МФУ від 31.12.1999 р. № 318 — www.liga.net
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси»: Затверджене наказом МФУ від 20.10.1999 р. № 246 — www.liga.net
3. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості: Затверджені наказом Міністерства промислової політики України № 373 від 09.07.2007 р.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 657:636.5.082.47

Н. С. Золотарьова

канд. екон. наук, ст. викладач,
кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНКА АКТИВІВ В ІНКУБАТОРНО-ПТАХІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ П(С)БО 30 «БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ»

Ведение в действие национального стандарта 30 «Биологические активы» повлияло на оценку и бухгалтерский учет продукции инкубаторных предприятий. В статье описаны особенности классификации и учета активов на инкубаторных предприятиях разных типов.

Introduction of the national standard 30 «Biological Assets» affected the ways of evaluating and accounting of the products of the poultry incubatory-farming enterprises. This article describes the peculiarities of the assets' evaluation and classification in the poultry incubatory-farming enterprises of different types.

Ключові слова: біологічні активи, інкубація, інкубаційні яйця, молодняк.

З набуттям чинності з 1 січня 2007 р. П(С)БО 30 «Біологічні активи» відбулися певні зміни в обліку продукції сільськогосподарського виробництва. Ці нововведення не оминули діяльність інкубаторно-птицевих підприємств (далі — ПП). П(С)БО 30 «Біологічні активи» внесло у лексикон бухгалтера такі нові поняття, як «біологічні активи», «додаткові біологічні активи», «біологічні перетворення».

Що стосується визнання окремих активів відповідно до вимог цього стандарту в інкубаторних підприємствах, то слід зазначити, що ні в Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку біологічних активів (далі — Методичні рекомендації № 1315) [4], ні в інших публікаціях про запровадження цього стандарту, немає жодної згадки [4; 6–9], тому для визначення, які активи є біологічними активами та які процеси є біологічними перетвореннями в ПП необхідно проаналізувати виробничу діяльність таких підприємств (табл. 1).

За результатами проведеного дослідження виявлено різну галузеву структуру ПП, яка визначає побудову в них обліку витрат на біологічні перетворення та результати виробничої діяльності, і запропоновано класифікувати їх відповідно до організаційної структури, виділивши такі типи: суто інкубаторні підприємства (тип А); ПП, що займаються інкубацією яєць та утриманням батьківського стада птиці (тип Б); ПП, що поєднують у своїй діяльності інкубацію яєць, утримання ферми батьківського стада птиці та рослинництво (тип В); ПП, що здійснюють інкубацію яєць птиці та мають рослинницькі підрозділи (тип Г).

Таблиця 1

**ВИЗНАННЯ АКТИВІВ ПРОЦЕСУ ІНКУБАЦІЇ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ П(С)БО 30 «БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ»
В ІПІ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Вид активу	Класифікація активу відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи»	Обґрунтування
1. ІПП тину А, Г		
Інкубаційні яйця	Біологічні активи	Здатні давати сільськогосподарську продукцію (молодняк птиці) у результаті біологічних перетворень
Добовий молодняк птиці	Біологічні активи	Здатні давати сільськогосподарську продукцію (яйця, приріст, побічну продукцію) в результаті біологічних перетворень
	Сільськогосподарська продукція	Призначена для продажу
	Додаткові біологічні активи	Біологічний актив, одержаний у результаті біологічних перетворень (інкубації)
2. ІПП тину Б, В		
Інкубаційні яйця	Біологічні активи	Здатні давати сільськогосподарську продукцію (молодняк птиці) в результаті біологічних перетворень
	Додаткові біологічні активи	Біологічний актив, одержаний у результаті біологічних перетворень (утримання ферми батьківського стада)
	Сільськогосподарська продукція	Частина цього активу призначена для продажу
Добовий молодняк птиці	Біологічні активи	Здатні давати сільськогосподарську продукцію (яйця, приріст, побічну продукцію) в результаті біологічних перетворень
	Сільськогосподарська продукція	Частина молодняку призначена для продажу
	Додаткові біологічні активи	Біологічний актив, одержаний у результаті біологічних перетворень (інкубації)

Згідно з п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи» біологічним активом є «тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди». Цим самим пунктом положення визначено, що «сільськогосподарська продукція — актив, одержаний у результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання» [3].

Особливості отримання та використання інкубаційних яєць та добового молодняку птиці (продукції процесу інкубації) в ППП полягають у тому, що вони за П(С)БО 30 «Біологічні активи» можуть бути одночасно визнані як біологічний актив, додатковий біологічний актив та сільськогосподарська продукція.

Принципова відмінність у визнанні активів спостерігається тільки в ППП, що мають різні джерела надходження інкубаційних яєць та напрями використання добового молодняку птиці. У визнанні інших результатів процесу інкубації — задохликів, шкаралупи тощо, — з появою П(С)БО 30 «Біологічні активи» змін не відбулося.

З огляду на технологічні особливості інкубаційного процесу в ППП усіх типів вважаємо, що біологічним активом в інкубації є добовий молодняк птиці.

Витратами на формування біологічних активів у такому разі є витрати на інкубацію яєць птиці.

Із впровадженням П(С)БО 30 «Біологічні активи» було змінено і оцінку інкубаційних яєць та молодняку птиці. В основу оцінки було покладено її залежність від визнання цих активів. Порівняльну характеристику активів — учасників інкубаційного процесу та його результатів з погляду їх визнання й оцінки до 1 січня 2007 року та в умовах запровадження П(С)БО 30 «Біологічні активи» в ППП наведено в табл. 2.

Принципова відмінність в оцінці готової продукції та інших активів, яка виникла внаслідок введення цього стандарту, викликала низку зауважень.

У момент визнання готова продукція сільського господарства відповідно до п. 12 П(С)БО 30 «Біологічні активи» [3] оцінюється за справедливою вартістю — ринковою вартістю на момент одержання, а не за собівартістю, як це було раніше. Після первісного визнання її обліковують як запас згідно із П(С)БО 9 «Запаси», тобто за первісною вартістю, яка за своїм грошовим вираженням є справедливою.

Суму понесених на виробництво витрат коригують до рівня справедливої вартості із списанням різниці на субрахунок 710 «Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю» або 940 «Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю». Такий підхід, на нашу думку, є помилковим, оскільки:

1) це суперечить принципу обачності, за яким в обліку доходи відображують за найменшою, а витрати за найбільшою з оцінок;

2) це суперечить економічним законам розвитку підприємства, що передбачають одержання реальної суми прибутку, яка визначається вмінням господарювати, тобто здатністю меншими, ніж у конкурентів, зусиллями виробити якісну продукцію;

3) це призведе до диспропорцій в економіці, оскільки інші, — несільськогосподарські підприємства, отримуватимуть реальний прибуток та вестимуть конкурентну боротьбу, а сільське господарство буде ще більш неефективним;

4) це суперечить основам економічних відносин між підрозділами сільськогосподарського підприємства. Вартість рослинницької продукції, використаної для потреб тваринництва, буде списуватися на витрати тваринництва за ринковими цінами, що збільшить собівартість продукції цієї галузі. В такому разі, підприємству немає потреби з метою здешевлення продукції тваринництва займатися рослинництвом. Застосування такої оцінки вирівняє виробничі витрати багатогалузевих сільськогосподарських підприємств і спеціалізованих підприємств, які використовують куповані корми. В розрахунку на одиницю продукції витрати сільськогосподарських неспеціалізованих підприємств будуть вищими через порівняно нижчі обсяги виробництва;

5) надана свобода у встановленні справедливої, тобто ринкової, вартості дасть змогу маніпулювати її рівнем з боку сільськогосподарського підприємства;

6) бухгалтеру сільськогосподарського підприємства простіше заплатити адміністративний штраф, ніж здійснювати облік відповідно до вимог П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Таблиця 2

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКИ АКТИВІВ ПРОЦЕСУ ІНКУБАЦІЇ ДО Й ПІСЛЯ ВВЕДЕННЯ В ДІЮ П(С)БО 30 «БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ»

Визнання, оцінка та рахунок обліку активу						
Актив процесу інкубації	До введення в дію П(С)БО 30 «Біологічні активи»			Після введення в дію П(С)БО 30 «Біологічні активи»		
	визнання	оцінка	рахунок обліку	визнання	оцінка	рахунок обліку
	2	3	4	5	6	7
Інкубаційні яйця (придбаються підприємством)	Запаси (п. 4, п.6 П(С)БО 9 «Запаси»)	За первісною вартістю (п. 8 П(С)БО 9 «Запаси»)	201	Біологічні активи (п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	За первісною вартістю (п. 7 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	213
Молодняк птиці (реалізується)	Запаси (п. 5 П(С)БО 9 «Запаси»)	За виробничою собівартістю (п. 10 П(С)БО 9 «Запаси»)	213*	Сільськогосподарська продукція –первісне визнання (п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	За справедливою вартістю (п. 12 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	272
				Додатковий біологічний актив (п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)		212
				Біологічний актив (п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	Після визнання за справедливою вартістю обліковують як запаси відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» (п. 12 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	212
Непридатні для інкубації яйця, міражні яйця (1 міраж)	Товарні яйця (виходячи з їх властивостей)	За цінами можливого використання (п. 9.2 Методичних рекомендацій № 132; п. 6 П(С)БО 9 «Запаси»)	201	Товарні яйця (виходячи з їх властивостей)	Ринкові ціни з коригуванням на якість таких активів (п. 6.7 Методичних рекомендацій № 1315	201

Закінчення табл. 2

Актив процесу інкубації	Визнання, оцінка та рахунок обліку активу				
	До введення в дію П(С)БО 30 «Біологічні активи»		Після введення в дію П(С)БО 30 «Біологічні активи»		
	визнання	оцінка	рахунок обліку	визнання	оцінка
1	2	3	4	5	6
7					
Яйця з ембріонами, вилучені після П міражу та задо-хлики	Інші матеріальні цінності, бракована продукція	За цінами можливого використання	209	Інші матеріальні цінності, бракована продукція	За витратами на утилізацію, що включають до інших операційних витрат (п. 6.9 Методичних рекомендацій № 1315)
Шкаралупи	Побічна продукція	За цінами можливого використання (п. 9.2 Методичних рекомендацій № 132)	209	Побічна продукція	За цінами можливого використання (п. 6.6 Методичних рекомендацій № 1315)
Молодняк (перераховується на вирощування)	Запаси (п. 6 П(С)БО 9 «Запаси»)	За первісною вартістю (п. 8 П(С)БО 9 «Запаси»)	213*	Біологічний актив (п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	Після визнання за справедливою вартістю обліковують як запаси відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» (п. 12 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)
				Сільськогосподарська продукція — первісне визнання (п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	За справедливою вартістю (п. 12 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)
				Додатковий біологічний актив (п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	
					272

Інкубаційні яйця, одержані як продукція від утримання ферми батьківського стада птиці (підлягають внутрішньому використанню)	Готова продукція	За собівартістю (п. 10 П(С)БО 9 «Запаси»)	272**	Сільськогосподарська продукція — первісне визнання (п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	Після визнання за справедливою вартістю обліковують як запаси відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» (п. 12 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	212
				Біологічний актив (п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	За справедливою вартістю (п. 12 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	272
				Додатковий біологічний актив (п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)		272
Інкубаційні яйця, одержані як продукція від утримання ферми батьківського стада птиці (підлягають продажу)	Готова продукція	За собівартістю (п. 10 П(С)БО 9 «Запаси»)	272**	Сільськогосподарська продукція — первісне визнання (п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	Після визнання за справедливою вартістю обліковують як запаси відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» (п. 12 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	212
				Біологічний актив (п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	За справедливою вартістю (п. 12 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)	272
				Додатковий біологічний актив (п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи»)		272

Примітки

* — субрахунок 213 раніше мав назву «Тварини на вирощуванні та відгодівлі»,

** — субрахунок 272 раніше мав назву «Продукція тваринництва».

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246, зі змінами та доповненнями.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 11.05.2005 р. № 790.
4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2006 р. № 1315.
5. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: Затв. наказом Міністерства Аграрної Політики України від 18.05.2000 р. № 132.
6. Жук В. М. Нові методологічні засади обліку сільськогосподарської діяльності та проблеми практичного застосування П(С)БО 30 «Біологічні активи» // Облік і фінанси АПК. — № 6. — 2006. — С. 34–42.
7. Маренич Т. Г. Облік поточних біологічних активів згідно П(С)БО 30 «Біологічні активи» // Облік і фінанси АПК. — № 12. — 2006. — С. 108–114.
8. Михайлов М. Г., Баранік О. О., Мельник О. А. Проблемні питання впровадження П(С)БО 30 «Біологічні активи» // Облік і фінанси АПК. — № 12. — 2006. — С. 100–107.
9. Сук Л. К., Сук П. Л. Облік біологічних активів // Облік і фінанси АПК. — № 9–10. — 2006. — С. 128–134.

Стаття надійшла до редакції 29.05.09.

УДК 64.031

Л. В. Івченко

канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Рассматриваются вопросы определения термина «учетная политика» и основные положения ее построения.

In the article are examined the definition of the term accounting policy and basic concepts of its structure.

Ключові слова: облікова політика, фінансова звітність, теорія бухгалтерського обліку.

Розробка ідей облікової політики на підприємстві виникла в США — саме в цій країні облік найменш регулюється державними органами. Для забезпечення можливості прогнозування в практиці

бухгалтерського обліку, Конгрес США в 1934 р. доручив Комісії з цінних паперів і фондових бірж розробити положення про облікову політику для фірм, що котирують свої цінні папери. Введення в теорію і практику категорії «облікова політика» означає визнання ролі бухгалтера і облікових методів у формуванні прибутку підприємства, показує відносність облікових даних, суттєво змінює статус бухгалтера і його роль в управлінській ієрархії.

Питанням облікової політики на підприємствах присвячені роботи таких науковців, як В. А. Дерій [2], Ф. Ф. Бутинець [3], М. С. Пушкар [4], П. Сук [5], Т. В. Барановська [6], М. В. Кужельний [7], А. А. Пилипенко [8], С. В. Свірко [9], В. П. Астахов [10].

В Україні термін «облікова політика» ввійшов у вживану термінологію наприкінці дев'яностих років. У липні 1999 р. цей термін був закріплений у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1]. На даний час відсутня однозначність щодо визначення облікової політики й приділяється досить багато уваги в обліковій літературі і на практиці (табл. 1).

Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 «Подання фінансових звітів» передбачає, що облікова політика — це певні принципи, основи, домовленості, правила та практика, прийняті підприємством для складання та подання фінансових звітів. Вибір і пристосування одного з них, як найбільш ефективного для фінансового стану підприємства та сфери підприємницької діяльності, належить до компетенції керівника підприємства.

Відмінним від вище зазначених, є визначення терміну облікової політики представлене проф. В. А. Дерієм. Під обліковою політикою слід розуміти надане підприємству державою право вибору певних методик, форм і техніки ведення бухгалтерського обліку та їх офіційне затвердження наказом керівника підприємства на основі чинних нормативно правових актів України і специфіки його діяльності [2, с. 10].

Отже, підсумовуючи усі вище зазначені визначення, можна сказати, що облікова політика підприємства — це сукупність варіантів реалізації конкретним підприємством (установою, організацією) методів бухгалтерського обліку, з метою досягнення ним поставлених цілей у фінансово-господарській діяльності, в рамках діючого законодавства і базуючись на принципах бухгалтерського обліку.

Таблиця 1

ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА»

№ з/п	Згідно з науковими джерелами	Визначення терміну «облікова політика»
1	2	3
1	Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-ХІУ від 16.01.07.1999 р.	«Облікова політика — це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності»
2	Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» №1/98. Утверждено Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 9 декабря 1998 г. № 60 н.	«Под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета — первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности»
3	Астахов В. П. Теория бухгалтерского учета	«Учетная политика предприятия — это выбор конкретных способов (вариантов) постановки учета соответствующих видов имущества и обязательств, исходя из условий хозяйствования и действующего законодательства. Учетная политика предприятия есть регламентация приемов постановки бухгалтерского учета, включающая первичное наблюдение (документация и инвентаризация), стоимостное измерение (оценка и калькуляция), текущую группировку (счета и двойная запись) и итоговое обобщение (балансовое обобщение и отчетность) фактов экономических событий, уставной и иной деятельности»
4	Безруких П. С. Бухгалтерский учет	«Под учетной политикой организации понимается выбор организацией совокупности способов ведения бухгалтерского учета — конкретных методик, форм, техники ведения и организации установленных правил и особенностей деятельности (организационных, технологических, численности и квалификации учетных кадров, уровня технического оснащения бухгалтерии и т.д.)»

Продовження табл. 1

№ з/п	Згідно з науковими джерелами	Визначення терміну «облікова політика»
1	2	3
5	<i>Бакаев А. С., Шнейдман Л. З.</i> Учетная политика предприятия	«Учетная политика — совокупность способов ведения бухгалтерского учета, избранных предприятием в качестве соответствующих условий хозяйствования»
6	<i>Купер М. И.</i> Бухгалтерский учет: основы теории	«Учетная политика предприятия — это не просто совокупность способов ведения бухгалтерского учета, выбранная в качестве соответствующей условиям хозяйствования, а выбор методики учета, в зависимости от поставленных целей, представляющих возможности использовать различные варианты жизни в учете»
7	<i>Николаева С. А.</i> Учетная политика организации	«Учетная политика предприятия — совокупность принципов и правил, регламентирующих методические и организационные основы ведения бухгалтерского учета на предприятии в условиях действующей нормативной базы на данный момент времени»
8	<i>Алборов Р. А.</i> Выбор учетной политики предприятия. Принципы и практические рекомендации	«Учетная политика предприятия представляет собой совокупность принципов и правил (вариантов) организации и технологии бухгалтерского учета на предприятии с целью формирования максимально оперативной, полной, объективной и достоверной финансовой и управленческой информации предприятия»
9	<i>Пушкар М. С.</i> Облікова політика і звітність	«Облікова політика це конституція підприємства, яка передбачає права і обов'язки системи обліку з приводу формування інформаційних ресурсів для менеджерів» [с. 10]
10	<i>Свірко С. В.</i> Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах	«... Визначимо облікову політику, як сукупність облікових принципів, методів, процедур та заходів для забезпечення якісного, безперервного проходження інформації від етапу первинного спостереження до узагальнюючого — складання звітності» [с. 26]

Закінчення табл. 1

№ з/п	Згідно з науковими джерелами	Визначення терміну «облікова політика»
1	2	3
11	Організація бухгалтерського обліку / За редакцією проф. Ф. Ф. Бутинця	«Облікова політика підприємства — це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, але й вибір методики обліку, яка надає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя в обліку (залежно від поставлених цілей). Іншими словами, облікову політику в широкому розумінні можна визначити як управління обліком, а у вузькому — як сукупність способів ведення обліку (вибір підприємством конкретних методик ведення обліку)» [с. 51]
12	Сопко В. В., Завгородній В. П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу	«Облікова політика — це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для організації бухгалтерського обліку, контролю та аналізу, складання та подання фінансової звітності відповідно до чинного законодавства» [с. 386]
13	Ловінська Л. Г., Стефанюк І. Б. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні: Монографія	«Облікова політика суб'єкта господарювання — це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються суб'єктом господарювання для ведення поточного обліку, складання та подання фінансової звітності в межах, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, іншими нормативними документами, затвердженими Міністерством фінансів та іншими органами виконавчої влади після погодження з Міністерством фінансів» [с. 63]
14	Кужельний М. В., Лінник В. Г. Теорія бухгалтерського обліку	«Під обліковою політикою підприємства розуміють сукупність конкретних методів і способів організації та форм ведення бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством на підставі загальних правил та особливостей його роботи» [с. 318]

Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 «Подання фінансових звітів» передбачає, що облікова політика — це певні принципи, основи, домовленості, правила та практика, прийняті підприємством для складання та подання фінансових звітів. Вибір і пристосування одного з них, як найбільш ефективного для фінансового стану підприємства та сфери підприємницької діяльності, належить до компетенції керівника підприємства.

Відмінним від вище зазначених, є визначення терміну облікова політика представлене проф. В. А. Дерієм. Під обліковою політикою слід розуміти надане підприємству державою право вибору певних методик, форм і техніки ведення бухгалтерського обліку та їх офіційне затвердження наказом керівника підприємства на основі чинних нормативно правових актів України і специфіки його діяльності [2, с. 10].

Отже, підсумовуючи усі вище зазначені визначення, можна сказати, що облікова політика підприємства — це сукупність варіантів реалізації конкретним підприємством (установою, організацією) методів бухгалтерського обліку, з метою досягнення ним поставлених цілей у фінансово-господарській діяльності, в рамках діючого законодавства і базуючись на принципах бухгалтерського обліку.

Однак, з урахуванням невизначеності відносно побудови та висвітлення основних положень облікової політики Міністерством фінансів України було видано Лист від 21.12.2005 р. «Облікова політика підприємства» у якому визначено:

- встановлення облікової політики належить до компетенції власника підприємства, органу, уповноваженого управляти державним майном та корпоративними правами держави;

- доцільно відображати лише ті методи оцінки, обліку і процедур, щодо яких нормативно-методична база передбачає більш ніж один варіант;

- перелік питань щодо методів оцінки які варто висвітлити у документі про облікову політику;

- можливі зміни облікової політики.

Згідно даного Листа зміни в обліковій політиці організації здійснюються у випадках:

- якщо змінюються на підприємстві статутні вимоги;

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

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

Відповідно до п. 5 ст. 8 Закону № 996 підприємство самостійно визначає облікову політику, тому ефективність її залежить безпосередньо від керівництва.

Варто звернути увагу і на поділ облікової політики в залежності від рівня її побудови. Так, Ф. Ф. Бутинець зазначає, що в Україні облікова політика формується з урахуванням двох рівнів:

1) макрорівень — політика державних органів щодо розвитку системи бухгалтерського обліку. В даному випадку облікова політика формується через урядові структури і оформляється у вигляді нормативно-правових актів;

2) мікрорівень — політика конкретного підприємства щодо забезпечення надійності фінансової звітності. Підприємство, організація на основі законодавчих актів формує внутрішній (власний) нормативний документ, який називається облікова політика [3, с. 8].

М. С. Пушкар [4, с. 21] також виділяє два рівні облікової політики: політика державних органів щодо розвитку обліку та політика конкретного підприємства.

П. Сук зазначає, що формування облікової політики представлено трьома рівнями: міждержавний — розробка правил і принципів функціонування бухгалтерського обліку в межах об'єднання держав; державний — встановлення загальних правил, стандартів ведення бухгалтерського обліку; облікова політика підприємства — сукупність способів і прийомів ведення бухгалтерського обліку, що прийняті на підприємстві та відповідають особливостям його діяльності [5, с. 2–3]. Він також зазначає, що обов'язковий характер містить облікова політика міждержавного і державного рівнів, оскільки формується на загальних засадах ведення бухгалтерського обліку. Власна облікова політика формується на основі вимог першого і другого рівнів з урахуванням діяльності підприємства.

Такої ж думки дотримується Т. В. Барановська, виділяючи три рівні формування та застосування облікової політики:

1) міждержавна (регіональна) облікова політика — сукупність правил, норм, стандартів, які використовуються для встановлення принципів функціонування бухгалтерського обліку в межах геополітичних країн;

2) державна облікова політика — сукупність дій зі встановлення загальних принципів функціонування бухгалтерського обліку в межах країни через розробку правил, норм, стандартів;

3) облікова політика підприємства — сукупність дій із формування комплексу методичних прийомів, способів і процедур організації та ведення бухгалтерського обліку, який відповідає особливостям діяльності підприємства та інтересам його власників [6, с. 9].

Облікова політика різних підприємств може суттєво відрізнятися, оскільки при побудові облікової політики враховується багато факторів (табл. 2).

Таблиця 2

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

№ з/п	Основні фактори	Кужельний М. В., Літнік В. Г. [7, с. 318]	Сук П. [5, с. 31]	Бутинець Ф. Ф. [3, с. 51]	Пилипенко А. А., Отенко В. І. [8, с. 132]
1	2	3	4	5	6
1	форма власності та організаційно-правова форма господарювання	+	+	+	+
2	галузь і вид діяльності	+	+	+	+
3	організаційна структура управління				+
4	наявність структурних підрозділів		+		+
5	цілі підприємства стосовно фінансово-господарського розвитку		+	+	+
6	особливості діяльності				+
7	рівень інфляції		+		
8	інвестиційна діяльність		+	+	+
9	стан податкового, бухгалтерського, економічно-господарського законодавства	+	+	+	+

Закінчення табл. 2

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

№ з/п	Основні фактори	Кужельний М. В., Літнік В. Г. [7, с. 318]	Сук П. [5, с. 31]	Бутинець Ф. Ф. [3, с. 51]	Пилипенко А. А., Отенко В. І. [8, с. 132]
1	2	3	4	5	6
10	рівень кваліфікації кадрів	+	+	+	+
11	система матеріального заохочення працівників в ефективності роботи підприємства	+		+	+
12	матеріальна відповідальність за виконання покладених обов'язків	+		+	+
13	матеріально-технічне забезпечення	+	+	+	+
14	система інформаційного забезпечення підприємства			+	+
15	система оподаткування	+		+	
16	масштаби діяльності, чисельність персоналу, обсяги продаж	+		+	+

Також слід зазначити, що з урахуванням специфіки діяльності значний вплив на формування змісту облікової політики у бюджетних установах мають ще й такі основні фактори, які виділені С. В. Свірко:

— рівень бюджету, з якого здійснюється фінансове забезпечення даної бюджетної установи (державний або місцевий бюджет);

— рівень бюджетної установи як розпорядника коштів, що закріплений за ним (головний розпорядник коштів, розпорядник коштів 1-го рівня та 2-го рівня);

— галузева належність бюджетної установи, що визначає специфіку її діяльності та особливості облікового процесу і його організації;

— обсяги та види позабюджетної діяльності [9, с. 196].

Для визнання облікової політики підприємства формується документальна її форма у вигляді Наказу про облікову політику. Даний наказ є розпорядчим та здійснює безпосередній вплив на фінансовий результат господарської діяльності підприємства. При цьому слід виділити такі основні ознаки, що притаманні Наказу про облікову політику:

- формується та приймається з дотриманням визначених правил;

- має документальну форму закріплення;

- визначає загальнообов'язкові правила поведінки для визначеного кола осіб;

- містить чітко сформульовані методи оцінки та визначає умови їх реалізації.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996, із змінами.

2. *Дерій В. А., Кізима А. Я.* Економічний аналіз: Навчальний посібник для студ. вищих навч. закладів спец. «Облік і аудит» за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. — Житомир, ПП «Рута», 2003. — 680 с.

3. Організація бухгалтерського обліку: Навчальний посібник / Ф. Ф. Бутинець, О. В. Олійник, М. М. Шигун, С. М. Шулепова; 2-е вид., доп. і перероб. — Житомир: ЖІТІ, 2001. — 576 с.

4. *Пушкар М. С.* Облікова політика і звітність: Навч. посібник. — Тернопіль: Карт-бланш, 2003. — 141 с.

5. *Сук П.* Бухгалтерський облік. — К.: Вид-во «Знання», 2005. — 471 с.

6. *Барановська Т. В.* Застосування облікової політики аудитором // Вісник ЖДТУ. Економ. науки. 2004. — № 2 (28). — С. 14–21.

7. *Кужельний М. В., Лінник В. Г.* Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 317–320.

8. *Пилипенко А. А., Отенко В. І.* Організація обліку і контролю: Навч. посібник // Харьк. держ. економ. ун-т. — Х., 2002. — 28 с.

9. *Свірко С. В.* Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 380 с.

10. *Астахов В. П.* Теория бухгалтерского учета: Учебное пособие : Изд. 5-е перераб. и доп. — Ростов на Дону: Изд. центр «МарТ», 2002. — 370 с.

11. *Безруких П. С.* Бухгалтерський облік: 4-е вид. — К.: Бух. облік, 2004. — 250 с.

12. *Шнейдман Л. З., Бакаєв А. С.* Облікова політика підприємства. — К.: Бух. облік, 2004. — 125 с.

13. Купер М. И. Бухгалтерский учет: основы теории. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 320 с.

14. Сопко В. В., Завгородній В. М. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. — К.: КНЕУ, 2004. — 411 с.

15. 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.

16. Николаев С. А. Учетная политика организации на 2002 год, принципы формирования, содержание, практические рекомендации. — М., 2001. — 235 с.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 657:92

О. П. Колісник

канд. екон. наук, доц.,

доцент кафедра аудиту,

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

В статье рассматриваются теоретические основы судебно-бухгалтерской экспертизы: задания, которые она решает, предмет, объекты и методы ее проведения. Судебно-бухгалтерская экспертиза является одной из форм контроля, которая позволяет эксперту-бухгалтеру исследовать финансово-хозяйственную деятельность подконтрольного субъекта, с целью предоставления заключения, относительно вопросов, поставленных органами дознания, досудебного и судебного следствия.

The theoretical basis of court-accounting examination are examined in the article: tasks, which solves, subject, objects and methods of its conducting. Court-accounting examination is one of the forms of control, which allows an expert-accountant to explore financial-economic activity of under-control subject for making conclusions as for the questions put by the organs of inquest, prejudicial and judicial investigation.

Ключові слова: судова експертиза, судово-бухгалтерська експертиза, бухгалтерський облік, експерт-бухгалтер, органи дізнання, досудове слідство, суд.

Розвиток ринкових відносин в Україні, на превеликий жаль, супроводжується зростанням кількості злочинів у економічній сфері та видозміною способів їх скоєння. Судові спори, які вини-

кають між господарюючими суб'єктами, потребують вирішення висококваліфікованими спеціалістами у галузі судових експертиз.

До числа найбільш розповсюджених судових експертиз відноситься судово-бухгалтерська експертиза. На провадження судово-бухгалтерської експертизи розповсюджуються загальні положення про судову експертизу, які закріплені у Законі України «Про судову експертизу» [1]. Згідно ст. 1 Закону «...судова експертиза — це дослідження експертом на основі спеціальних знань матеріальних об'єктів, явищ і процесів, які містять інформацію про обставини справи, що перебуває у провадженні органів дізнання, досудового та судового слідства».

Специфіка судово-бухгалтерської експертизи проявляється у тому, що для її здійснення необхідні спеціальні знання в галузі бухгалтерського обліку та суміжних дисциплін (контролю, економічного аналізу, оподаткування, фінансового менеджменту тощо), а об'єктом експертного дослідження є господарські операції, які відображені в облікових регістрах, бухгалтерській і податковій звітності та інших документах [2, с. 23].

Законодавче забезпечення судово-бухгалтерської експертизи визначає її як складову судово-економічної експертизи. Згідно п. 127 «Науково-методичних рекомендацій з питань підготовки матеріалів та призначення судових експертиз», економічна експертиза включає:

- дослідження документів бухгалтерського, податкового обліку і звітності;
- дослідження документів про економічну діяльність підприємств і організацій;
- дослідження документів фінансово-кредитних операцій [3].

Досліджуючи сутність судово-бухгалтерської експертизи необхідно звернутись до праць учених-економістів у даній галузі знань.

Г. Г. Мумінова-Савіна надає таке визначення: «Судово-бухгалтерська експертиза — це дослідження фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, яке в межах чинного законодавства здійснюється особою, котра володіє спеціальними знаннями в галузі бухгалтерського обліку (експертом-бухгалтером), з метою подання висновку стосовно кола питань, поставлених органами дізнання, попереднього слідства чи суду. Таким чином, судово-бухгалтерська експертиза — це процесуальна дія» [4, с. 38].

Трактування судово-бухгалтерської експертизи як і будь-якої іншої, що не існує поза межами кримінальних і цивільних справ, які виникають у процесі розслідування чи судового розгляду, знаходимо у авторів В. С. Рудницького, Р. Ф. Бруханського та П. Я. Хомина [5, с. 11].

Російські вчені сформулювали наступне визначення: «Судово-бухгалтерська експертиза — це експертне дослідження первинних і зведених документів бухгалтерського обліку і звітності, які містять фактичні дані, необхідні для складання висновку по кримінальній чи цивільній справі (в т. ч. арбітражному спору), справі про адміністративне правопорушення» [2, с. 22].

М. Т. Білуха визначає, що судово-бухгалтерська експертиза досліджує виробничу і фінансово-господарську діяльність підприємств з різною формою власності, які припустили збитки, втрати, крадіжки цінностей, безгосподарність та інші негативні явища, що стали об'єктом розслідування правоохоронних органів. Відмінність судово-бухгалтерської експертизи обумовлена тим, що вона обґрунтовує свої висновки на документально достовірних даних, відображених у бухгалтерському обліку, конкретизує матеріальну відповідальність за збитки завдані матеріально відповідальними і службовими особами, встановлює розмір коштів, за які вони мають нести відповідальність [6, с. 18–19].

Враховуючи дослідження фахівців, а також нормативно-правове забезпечення судово-бухгалтерської експертизи, пропонуємо наступне визначення. Отже, судово-бухгалтерська експертиза — це процесуальна дія, що заключається у експертному дослідженні документів бухгалтерського, податкового обліку і звітності, з метою формування та надання висновку стосовно питань, поставлених органами дізнання, досудового та судового слідства.

Таким чином, метою судово-бухгалтерської експертизи є встановлення правильності організації бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності, визначення достовірності фактів господарської діяльності для надання обґрунтованого висновку за питаннями поставленими правоохоронними органами. Проте, необхідно зазначити, що судово-бухгалтерська експертиза відноситься до експертиз, призначення яких не є обов'язковим. Призначають її лише за необхідності, враховуючи кожну конкретну справу та виходячи із відповідних обставин, оскільки складно передбачити всі випадки, коли повинна бути здійснена судово-

бухгалтерська експертиза. Але, незважаючи на такий факт, провадження судово-бухгалтерської експертизи передбачає вирішення нею конкретних завдань.

Дотримуючись нормативного забезпечення визначимо головні завдання, дослідження документів бухгалтерського, податкового обліку і звітності:

- встановлення документальної обґрунтованості розміру нестачі або надлишків товарно-матеріальних цінностей і грошових коштів, періоду і місця їх утворення;

- встановлення документальної обґрунтованості оформлення операцій з одержання, зберігання, виготовлення, реалізації товарно-матеріальних цінностей, у тому числі грошових, основних засобів, надання послуг;

- встановлення документальної обґрунтованості відображення в обліку грошових коштів, цінних паперів;

- встановлення документальної обґрунтованості відображення в обліку операцій з нарахування та виплати заробітної плати, інших виплат;

- встановлення відповідності чинному законодавству відображення в податковому обліку валового доходу та валових витрат за фінансово-господарськими операціями, що підлягають оподаткуванню податком на прибуток;

- встановлення відповідності чинному законодавству відображення в податковому обліку податкових зобов'язань та податкового кредиту з податку на додану вартість;

- встановлення недоліків в організації бухгалтерського обліку та контролю, які сприяли або могли сприяти завданню матеріальних збитків або перешкоджали їх своєчасному виявленню [3].

Узагальнюючи законодавче трактування завдань судово-бухгалтерської експертизи їх можна об'єднати у відповідні групи за певними ознаками.

Так, деякі автори виокремлюють завдання, пов'язані з ідентифікацією об'єктів, діагностичні завдання, та такі, що пов'язані з експертною профілактикою [4, с. 40–42; 7 с. 242].

Інші науковці визначають конкретні завдання, які вирішує судово-бухгалтерська експертиза, але при цьому визначають основне, яке витікає із загального завдання судово-експертної діяльності — сприяти отриманню доказової інформації по справі, використовуючи спеціальні знання в галузі бухгалтерського обліку [2, с. 24–25; 5, с. 10–11].

Зміст завдань, які вирішує судово-бухгалтерська експертиза в процесі судочинства по суті визначає її предмет.

Необхідно розрізняти поняття предмета судово-бухгалтерської експертизи як дослідження явищ господарської діяльності і предмета судово-бухгалтерської експертизи, яка проводиться за конкретною справою. У першому випадку предмет експертизи становлять питання, які взагалі входять у компетенцію бухгалтера-експерта, у другому — питання слідчого або суду, поставлені бухгалтеру-експерту з конкретної справи [7, с. 241].

По суті, предметом судово-бухгалтерської експертизи є господарські операції та їх достовірність відображення у системі бухгалтерського обліку і звітності, які стали об'єктами розслідування і судового розгляду правоохоронними органами і потребують спеціальних знань експерта-бухгалтера для встановлення істини [6, с. 46].

Отже, предметом судово-бухгалтерської експертизи є господарські операції підприємств, відображені у бухгалтерських документах, які викликають сумніви у їх правильності та достовірності і, як наслідок, винесені на розгляд органів дізнання, досудового та судового слідства.

Поняття предмета судово-бухгалтерської експертизи безпосередньо пов'язане з поняттям об'єкта експертного дослідження. Це твердження обумовлене тим, що експерт-бухгалтер досліджує лише ті документи, які стосуються конкретної справи та розглядає питання, які входять у його компетенцію.

У процесі судово-бухгалтерської експертизи досліджуються вихідні дані, які містяться у доказах конкретної справи. Але якщо розглядати можливі об'єкти судово-бухгалтерської експертизи, то необхідно враховувати наступні критерії. По-перше, об'єкти надані на експертизу, повинні бути придатними для експертного дослідження. По-друге, всі об'єкти поділяються на прості і складні. До простих відносять докази, які складаються із кількох елементів з простими зв'язками. До таких можна віднести, наприклад, суму нестачі. Складними є об'єкти з невизначеною структурою, яку необхідно дослідити, а потім визначити її елементи. До складного об'єкту можна віднести систему оподаткування підприємства [2, с. 85–86; 6, с. 47].

Варто звернути увагу на загальний методологічний підхід до комплексної класифікації об'єктів судово-бухгалтерської експертизи. Об'єктами судово-бухгалтерської експертизи є реальні (або

емпіричні) факти, системні об'єкти, комплекс доказів та забезпечення експертизи [5, с. 22–23].

Таким чином, об'єкти судово-бухгалтерської експертизи можна виокремити у бухгалтерські документи та інші матеріали справи. До бухгалтерських документів належать первинні і зведені документи, облікові реєстри, форми бухгалтерської звітності. Такими документами можуть бути: прибуткові та видаткові накладні, ордери, звіти матеріально відповідальних осіб, картки складського обліку, касові книги, табелі, наряди, акти приймання виконаних робіт, трудові договори, розрахункові платіжні відомості, виписки банку, платіжні доручення і вимоги, договори про матеріальну відповідальність, накопичувальні (оборотні) відомості, журнали-ордери, меморіальні ордери за балансовими рахунками, головні книги, баланси та інші первинні та зведені документи бухгалтерського та податкового обліку і звітності.

В інших матеріалах справи передбачені акти проведених ревізій, довідки, протоколи, висновки експертиз та показання учасників судової справи.

Якщо експертиза призначається з метою перевірки висновків документальної ревізії, то в постанові (ухвалі) про призначення експертизи слід зазначити, які саме висновки і з яких причин викликають сумнів (суперечать іншим зібраним у справі доказам, оскаржуються зацікавленими особами, непереконливо обґрунтовані ревізорами та ін.).

Документи мають бути систематизованими в хронологічному порядку (за епізодами діяння, періодами тощо), підшитими, прошнурованими та пронумерованими. Якщо слідчий або суд зазнають труднощів у визначенні документів, які необхідні для надання експертного висновку, їм слід звернутися за консультацією до спеціаліста.

При дослідженні документів та інших матеріалів справи, експерт-бухгалтер застосовує методичні прийоми, які дозволяють йому вирішити питання поставлені правоохоронними органами. Експерт-бухгалтер використовує як загальні, так і власні науково-методичні прийоми [2, с. 89–113; 4, с. 49–53; 5, с. 25–29; 6, с. 58–70; 7, с. 249–258].

Загальнонауковими методичними прийомами є: аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія, моделювання, абстрагування, конкретизація, системний аналіз, функціонально-вартісний аналіз.

Конкретні власні методичні прийоми судово-бухгалтерської експертизи можна розглядати в розрізі певних груп, зокрема: розрахунково-аналітичні; документальні; узагальнення, та реалізація результатів експертизи.

Специфічні методи та власні прийоми експертного дослідження виникли у процесі узагальнення практики бухгалтерського обліку та аналізу фінансово-господарської діяльності, розвитку правознавства і власне розвитку експертизи.

Група розрахунково-аналітичних методичних прийомів судово-бухгалтерської експертизи включає економічний аналіз, статистичні розрахунки та економіко-математичні методи.

Наступна група — документальні методичні прийоми, яка включає інформаційне моделювання, експертизи різних видів, нормативно-правове регулювання, дослідження облікових документів.

Група методичних прийомів узагальнення і реалізації результатів експертизи включає групування недоліків за періодами виникнення, аналітичне групування, систематизований виклад результатів експертизи у висновках експерта, реалізацію результатів експертизи.

Підсумовуючи все зазначене вище, можна стверджувати, що правильний підхід до формування теоретичної бази для судово-бухгалтерської експертизи створює якісне підґрунття її організаційно-методичного забезпечення. Від правильної організації і чіткої методики судово-бухгалтерської експертизи в значній мірі залежить наскільки якісно буде проведено експертне дослідження і достовірно сформовано висновок, що має вирішальне значення для справи, яка знаходиться у провадженні органів дізнання, досудового і судового слідства.

Література

1. Закон України «Про судову експертизу»: Затверджений постановою Верховної Ради України від 25.02.1994 р. № 4038 — XII.
2. Судебно-бухгалтерская экспертиза: Учеб. пособие для студентов вузов / [Е. Р. Россинская и др.]; под ред. Е. Р. Россинской, Н. Д. Эриашвили. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 351 с.
3. Інструкція про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень та Науково-методичні рекомендації з питань

підготовки матеріалів та призначення судових експертиз: Затверджені наказом Міністерства юстиції України від 08.10.1998 р. № 53/5.

4. Мумінова-Савіна Г. Г. Судово-бухгалтерська експертиза: Навч.-метод. посіб. для сам ост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2004. — 268 с.

5. Рудницький В. С., Бруханський Р. Ф., Хомин П. Я. Судово-бухгалтерська експертиза економічних правопорушень (опорний конс-пект): Навчальний посібник. — К.: ВД «Професіонал», 2004. — 304 с.

6. Білуха М. Т. Судово-бухгалтерська експертиза: Підручник. — К.: Видавнича компанія «Воля» — 2004. — 656 с.

7. Шарманська В. М., Шарманська С. О., Головка І. В. Судова бухгалтерія: Навч. пос. — К.: Центр навчальної літератури, 2008. — 454 с.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 657.421.3

Н. О. Любенюк
бухгалтер ТОВ «Г-ТАЙП»

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК ЕЛЕМЕНТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

В статье определены суть и виды объектов интеллектуальной собственности и порядок их отнесения к нематериальным активам. Проанализированы главные проблемы идентификации и признания объектов интеллектуальной собственности.

The article determines essence and types of objects of intellectual property and order of their attributing is to the immaterial assets. Analyses the main problems of authentication and confession of objects of intellectual property.

Ключові слова: інтелектуальна власність, нематеріальні активи, виключне право, ідентифікація.

Сучасні досягнення науки, техніки та інформаційних технологій, культурний розвиток суспільства призвели до розширення об'єктів громадянських прав, появи нових видів власності, саме до цих нових видів власності і відносять результати інтелектуальної діяльності. У світі все більший сегмент ринку займають різного роду програми для комп'ютерів, бази даних, різноманітні селекційні досягнення та типології інтегральних мікросхем. Поряд з цим у господарському обороті беруть участь не тільки матеріальні речі, а й інші нематеріальні, тобто певні виключні права

на результати інтелектуальної діяльності — інтелектуальна власність. Найціннішим стратегічним ресурсом і провідною конкурентною перевагою сучасного суспільства виступає унікальний за своєю природою ресурс інтелектуальної власності. Права на об'єкти інтелектуальної власності все частіше стають товаром.

Сучасні умови розвитку світової економіки все частіше потребують врахування вартості об'єктів інтелектуальної власності в господарській діяльності підприємств. Питання визначення сутності, ідентифікації, оцінки і подальшого обліку об'єктів інтелектуальної власності є дуже актуальним, оскільки проблема полягає в тому, що більшість таких об'єктів не визнаються та не ідентифікуються, а тому і не відображаються в бухгалтерському обліку на підприємстві. А якщо нематеріальні активи не ідентифікуються, то вони не можуть бути оцінені та поставлені на облік.

Окремі питання, що відносяться до проблем ідентифікації, оцінки та обліку інтелектуальної власності розглянуті в працях українських та російських учених: Г. Уманців [9], Л. Городянської [3], О. Зайківського і В. Комарова [4], М. Корчагіної [5], А. Никифорова [6] та І. Павленко [7]. Однак, у рамках проведених досліджень залишилися дискусійними питання, що стосуються особливостей віднесення деяких видів інтелектуальної власності до нематеріальних активів з економічної та, особливо, бухгалтерської точки зору.

Ціль дослідження: визначити суть і види об'єктів права інтелектуальної власності та проаналізувати особливості їх віднесення до складу нематеріальних активів підприємства. В ході дослідження були використані переважно загальнонаукові методи аналізу та синтезу.

Інтелектуальна власність — це закріплені законом права на результат інтелектуальної діяльності в промисловій, науковій, художній, виробничій та інших галузях. Тобто, це поняття означає сукупність певних прав стосовно нематеріальних об'єктів, що мають економічну цінність та здатність вільно відчужуватись з урахуванням обмежень, встановлених в інтересах захисту особистих прав осіб, що створили ці об'єкти. Інтелектуальна власність не є матеріальною в традиційному розумінні, проте форми, яких набувають інтелектуальні активи, можуть бути матеріальними, їх суть і цінність можна пояснити належністю до нематеріальної сфери. Тобто об'єкти інтелектуальної власності є нематеріальни-

ми активами підприємства, для України вони є принципово новими об'єктами обліку.

Інтелектуальна власність на сьогоднішній день є економічним ресурсом з необмеженим потенціалом. Оскільки вона включає сукупність виняткових прав, що відносяться до майна організації і мають обґрунтовану грошову оцінку, її можна розглядати як об'єкт бухгалтерського обліку і податкових правовідносин. Тому різноманіття об'єктів інтелектуальної власності і операцій з ними може і повинно знаходити відображення у фінансовому обліку і звітності юридичних осіб — правовласників і користувачів. Це дозволить підвищити достовірність характеристик фінансового положення і економічної привабливості організацій для інвесторів.

Відображення інтелектуальної власності в обліку і звітності можливо через категорію нематеріальних активів. Проте відносна новизна даної категорії, недосконалість нормативної правової бази, що діє в Україні, і регулює порядок бухгалтерського обліку й оподаткування операцій з нематеріальними активами, і незавершеність процесу розробки законодавства у сфері інтелектуальної власності викликають безліч проблем, пов'язаних з таким відображенням.

Ідентифікація є обов'язковою умовою для обліку нематеріальних активів. Ідентифікація об'єкта права інтелектуальної власності означає встановлення наявності та чинності документів, які засвідчують правомірне набуття права авторства, права власності, а також інших документів, які є підставою для оприбуткування об'єкта нематеріального активу [4, с. 19]. Від того, наскільки вірно буде ідентифікований об'єкт інтелектуальної власності, залежить його вартість, облік на відповідних регістрах, наявність чи відсутність права на амортизацію.

У 1967 році у Стокгольмі було підписано Конвенцію про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності, якою було визначено, що до інтелектуальної власності належать права на: літературні, художні та наукові твори; виконавську діяльність артистів, звукозапис, радіо- і телевізійні передачі; винаходи у сферах людської діяльності; наукові відкриття; промислові зразки, товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування і комерційні позначення; захист від недобросовісного суперництва; усі інші права, що належать до інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній галузях.

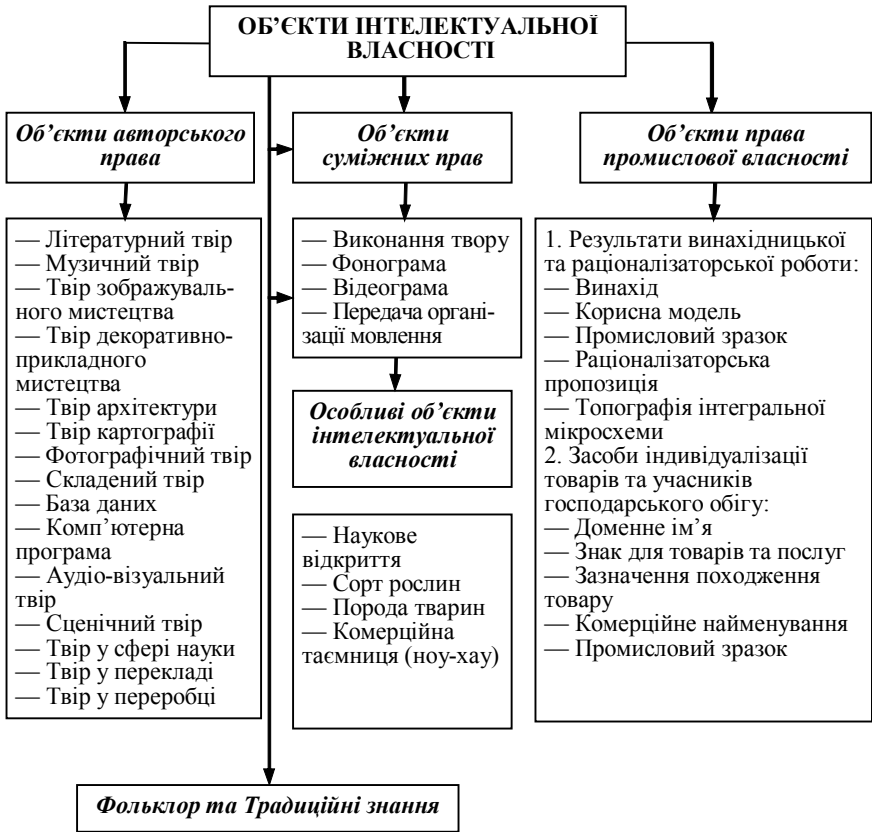


Рис. 1. Види об'єктів інтелектуальної власності

Згідно зі ст. 41 Закону України «Про власність» об'єктами права інтелектуальної власності є твори науки, літератури та мистецтва, відкриття, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, знаки для товарів і послуг, результати науково-дослідних робіт та інші результати інтелектуальної праці.

Як бачимо, перелік об'єктів інтелектуальної власності не носить вичерпного характеру, в Законі України «Про власність» чітко зазначено, що поряд з переліченими об'єктами можуть бути віднесені до інтелектуальної власності й «інші результати інтелектуальної праці». Але далеко не всі результати інтелектуальної

діяльності є об'єктами права інтелектуальної власності. Останніми можуть бути лише ті результати, що одержали правову охорону. Тобто перелік об'єктів не повний, але потрібно брати до уваги, що не обов'язково будь-який об'єкт з рис. 1 може бути об'єктом обліку і включений до складу нематеріальних активів.

Існує сукупність умов, котрим повинні відповідати об'єкти обліку, щоб бути віднесеними до нематеріальних активів організації. До таких умов відносять:

- відсутність матеріально-речової форми;
- оцінка об'єкта може бути достовірно визначена;
- можливість ідентифікації об'єкта від іншого майна підприємства;
- використання протягом тривалого проміжку часу (строку корисного використання, тривалість якого більше одного року, або одного операційного циклу, якщо він більший за рік);
- існування ймовірності, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди внаслідок використання даного об'єкта обліку;
- використання у виробництві продукції, при наданні робіт та послуг чи для управлінських потреб підприємства або ж надання в оренду іншим особам;
- підприємство не має наміру перепродати даний об'єкт обліку;
- відсутність відходів;
- наявність потрібним чином оформлених документів, котрі підтверджують існування даного активу та виключного права на результати інтелектуальної діяльності у підприємства.

Відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» не визнаються активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені:

- витрати на дослідження;
- витрати на підготовку і перепідготовку кадрів;
- витрати на рекламу та просування продукції на ринку;
- витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини;
- витрати на підвищення ділової репутації підприємства (гудвіл), вартість видань.

Проблемним та неоднозначним є питання включення до складу нематеріальних активів виключних прав на ноу-хау, відкриття та раціоналізаторські роботи. Ноу-хау — це незапатентована корисна інформація, що не є загальновідомою і легко доступною, і

являє собою досвід або одержана в результаті спеціальних досліджень або випробовувань. Власник ноу-хау має право на захист від незаконного використання цієї інформації третіми особами за умови, що:

- 1) ця інформація має дійсну або потенційну комерційну цінність через невідомість її третім особам;
- 2) до неї немає вільного доступу на законній підставі;
- 3) володар інформації приймає належні заходи до охорони її конфіденційності.

При цьому термін охорони ноу-хау обмежується лише часом дії названих умов. Специфічною особливістю права ноу-хау є те, що воно засноване на фактичній монополії певної особи на деяку сукупність знань і тому будь-яка особа, яка правомірно отримала ці знання або виробила їх самостійно, незалежно від власника ноу-хау, має повне право на їх використання. Звідси деякі автори роблять висновок про те, що у власника ноу-хау відсутнє виняткове право на інформацію. Противники такої думки обґрунтовують наявність виняткового права на ноу-хау можливістю захисту стану невідомого його вмісту від посягання будь-яких третіх осіб. Виходячи з викладеного ноу-хау доцільно було б розглядати як один з об'єктів інтелектуальної власності внаслідок того, що права на нього носять майновий і винятковий характер, а складові його змісту знання є результатом інтелектуальної діяльності.

Що ж до таких результатів творчої діяльності, як відкриття і раціоналізаторські пропозиції, то правовідносини по їх використанню не носять виняткового характеру. Відкриття — це встановлення закономірностей, властивостей і явищ матеріального світу, що є вищим науковим досягненням і має велике значення для всього людства. Тому відкриття не може бути об'єктом будь-якого виключного права будь-якої особи чи держави. Особа чи держава може лише закріпити за собою авторський чи державний пріоритет. Відкриття стає надбанням людства і може бути використаним будь-ким без будь-якого дозволу його автора чи авторів і без виплати будь-якої винагороди.

Як бачимо, не всі об'єкти інтелектуальної власності з економічної, правової та бухгалтерської точки зору можуть визнаватися активами підприємства. Межа ідентифікації в деяких випадках нечітка, що приводить до розходження поглядів науковців по відношенню до таких видів інтелектуальної власності, таких як ноу-хау, відкриття та раціоналізаторські пропозиції.

Поняття інтелектуальної власності та нематеріальних активів для економіки України є досить новим, обмеженим у використанні, а тому мало вивченим. Але повсякденне використання комп'ютерних програм, інтелектуальної праці, розвиток науки і техніки зумовлюють потребу правового оформлення та відображення в бухгалтерському обліку цих процесів. Об'єкт інтелектуальної власності і право користування таким об'єктом визнаються нематеріальним активом лише за наявності певних умов зазначених вище. Тобто, за відсутності однієї з ознак, об'єкти інтелектуальної власності в бухгалтерському обліку активами не визнаються. Проте недосконалість нормативно-правової бази та незавершеність її формування у сфері інтелектуальної власності, викликає дуже багато питань і безліч проблем, пов'язаних з визнанням та відображенням в обліку об'єктів прав інтелектуальної власності.

Література

1. Закон України «Про власність» № 697-ХІІ від 07.02.1991 року.
2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»» № 242 від 18.10.99 р.
3. *Городинська Л.* Інтелектуальна власність, як нематеріальний об'єкт обліку на підприємстві // Бухгалтерський облік і аудит. — 2007. — № 4. — С. 41–46.
4. *Зайківський О., Комаров В.* Ідентифікація нематеріальних активів — базис їх бухгалтерського обліку // Інтелектуальна власність. — 2008. — № 5. — С. 13–19.
5. *Корчагина Н.* О порядке отнесения объектов интеллектуальной собственности к нематериальным активам организации // Авторское право и смежные права. — 2006. — № 8. — С. 17–23.
6. *Никифоров А. Є.* Промислова власність: Навч. посіб. / 2-ге вид., перероб. і доп.: — К.: КНЕУ, 2008. — 457 с.
7. *Павленко І. А.* Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч. посіб. 2-ге вид. без змін. — К.: КНЕУ, 2006. — 204 с.
8. *Трофимова Н. А.* Нематериальные активы как часть интеллектуального капитала // Управление финансами предприятия. — 2008. — № 3. — С. 34–39.
9. *Уманців Г.* Проблеми ідентифікації, оцінки та обліку інтелектуального капіталу підприємства // Інтелектуальна власність. — 2007. — № 3. — С. 29–33.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 657.1: 004.424

Л. А. Ніколенко

канд. екон. наук, доцент,
кафедра бухгалтерського обліку,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ У ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ

Проанализированы тенденции развития, основные проблемы и особенности отрасли связи, их влияние на методику и организацию учета затрат на телекоммуникационных предприятиях. Обоснована и предложена методика распределения затрат в зависимости от объема предоставленных услуг.

The development tendencies, main problems and peculiarities of the communication industry were analyzed, as well as their impact on the formulation of methods of accounting by telecommunication enterprises. The methodology for accounting of costs distribution at the enterprises depending on the volume of services provided was substantiated and proposed.

Ключові слова: витрати, облік, телекомунікації, тариф, собівартість, аналіз.

У ринкових умовах господарювання процеси обміну інформацією стали однією із найважливіших ознак прогресуючого розвитку та глобалізації економіки, який справляє все більший вплив як на окремих суб'єктів господарювання, так і в цілому на економічний стан України. Науковість інформаційні технології забезпечують необхідною інформацією всі сфери господарської діяльності. До них належить і телекомунікаційна галузь.

Зв'язок відіграє велику роль у збалансованому розвитку глобальної економіки. Він є зв'язуючим елементом між промисловістю, сферою послуг і користувачами, а також між віддаленими територіями та економічними центрами.

Протягом останніх років спостерігається стрімке зростання та розвиток телекомунікаційного ринку в нашій країні, за цих умов особливої актуальності набуває дослідження закономірностей методики обліку та аналізу витрат по наданню послуг зв'язку, формування прозорого і об'єктивного механізму тарифоутворення і тарифного регулювання, який має ґрунтуватись на такому показнику, як «собівартість» та «витрати на надання послуг».

Перебудова облікової системи підприємств, недосконалість нормативно-методичного забезпечення бухгалтерського обліку і

аналізу витрат по наданню послуг зв'язку зумовили необхідність подальшого поглиблення теоретичних досліджень і практичних розробок з удосконалення існуючих методик щодо цього питання, які набувають особливої актуальності в загальній схемі управління телекомунікаційним виробництвом і обумовлюють необхідність розгляду основних положень по формуванню і вдосконаленню системи обліку й аналізу витрат. Це матиме суттєвий вплив як для розвитку галузі, так і для зростання інформатизації всього суспільства.

Загальні проблеми обліку і аналізу витрат по наданню послуг зв'язку досліджували у своїх наукових працях українські та зарубіжні вчені-економісти: М. А. Горелик, С. О. Дадеркіна, Л. В. Кузнєцова, Л. Д. Рейман, А. Ю. Щуровська. Проте поки що залишається низка не вирішених питань, зокрема: відсутність науково обґрунтованих підходів до процесу розподілу витрат та формування тарифів на різні послуги телекомунікаційного зв'язку, що враховують особливості технологічних процесів телекомунікаційної галузі і обумовлюють об'єктивну необхідність розроблення й впровадження теоретичних та методичних положень по формуванню і вдосконаленню обліку витрат як основи для встановлення тарифів на всі види послуг зв'язку.

Продукцією в означеній галузі є не сама інформація, а послуги, пов'язані з її розповсюдженням та отриманням. Тому важливого значення набувають визначені особливості галузі та специфіка продукту що виробляється (передача інформації і повідомлень), що потребують специфічного підходу до організації та методики обліку витрат, визнання витрат, калькулювання собівартості та на їх основі формування тарифної політики телекомунікаційного підприємства.

Перша особливість визначається специфікою продукту, який не має матеріальної форми, а являє собою кінцевий корисний ефект (результат виробничої діяльності) процесу передавання повідомлень та інформації від відправника до користувача. Неречовий (нематеріальний) характер кінцевого продукту обумовлює відсутність використання у виробничому процесі сировини і матеріалів та їх зв'язок з виробничою собівартістю наданих послуг, що впливає на структуру виробничих витрат телекомунікаційних підприємств.

Друга особливість послуг зв'язку тісно пов'язана з першою і характеризується нерозривністю у часі споживання послуг зв'язку

та процесу їх виробництва. Ця особливість чітко виражена у телефонному зв'язку, де сам процес передавання телефонного повідомлення відбувається за участю абонента, тобто збігається з процесом споживання. Відповідно до цієї особливості кінцевий результат виробничої діяльності галузі — послуга — не може зберігатися на складі, вилучатися із сфери виробництва і надходити до сфери обігу для реалізації. Із цієї особливості випливає вимога підвищення якості наданих послуг і прискорення процесу обліку. В бухгалтерському обліку це означає, що відсутнє незавершене виробництво.

Третя особливість галузі зв'язку полягає в тому, що на відміну від промисловості, де предмет праці підлягає речовій зміні, а після цього, надходячи до сфери обігу, стає товаром і тільки через певний час використовується користувачем, то у виробничому процесі підприємств зв'язку інформація має піддаватися лише переміщенню у просторі (передавання інформації та повідомлень). Інші зміни означають її викривлення, втрату ознак і цінності та завдають збитків користувачам. З урахуванням цієї особливості велике значення мають достовірність передавання повідомлень, точність їх відтворення і забезпечення в процесі передавання інформації всіх кількісних і якісних параметрів, що характеризують їх споживні властивості.

Четверта особливість галузі зв'язку характеризується тим, що процес обміну інформацією завжди двосторонній і, оскільки потреба в передаванні інформації може виникати між абонентами в різних населених пунктах, передбачає створення надійної і розгалуженої мережі зв'язку. Мережа зв'язку складається із підприємств, об'єднаних між собою лініями і каналами зв'язку, що діють у межах єдиного технологічного процесу.

Розглядаючи витрати по наданню послуг зв'язку перевагу слід надати тій класифікаційній ознаці, яка по своїй економічній ролі має найвагоміший вплив на загальні витрати телекомунікаційних підприємств. Такою ознакою, на наш погляд, є залежність витрат від зміни базового показника — обсягу наданих послуг. Тому в процесі управління витратами по наданню послуг зв'язку важливе значення має їх розподіл на постійні та змінні. Як відомо, цей поділ напряму залежить від обсягу наданих послуг зв'язку (трафіку). І до традиційних завдань з обліку витрат слід додати наявність інформації про зміни витрат залежно від змін обсягів виробництва.

Найдоцільнішим способом створення системи обліку витрат є моделювання існуючої системи в загальній системі управління. Для цього запропоновано провести детальну класифікацію основних видів витрат залежно від обсягу наданих послуг зв'язку, виділивши в них постійну та змінну частину в період їх виникнення, змодельовати систему обліку витрат, яка буде слугувати основною базою даних для розрахунку та проведення аналізу: витрати — обсяг виробництва — прибуток.

Розмір змінних витрат залежить від обсягу виробництва й реалізації послуг зв'язку. Здебільшого це прямі витрати ресурсів на виробництво і реалізацію продукції. Постійні витрати не залежать від динаміки обсягу виробництва і реалізації наданих послуг. У галузі зв'язку до постійних витрат слід віднести амортизацію необоротних активів, заробітну плату як виробничого, так і обслуговуючого персоналу та нарахування на неї, витрати, пов'язані з управлінням і організацією виробництва. До змінних витрат слід відносити витрати сировини, матеріалів, палива, електроенергії.

Але на практиці рідко зустрічаються витрати, що за своєю суттю є винятково постійними, або змінними. Економічні явища та пов'язані з ними витрати за своїм змістом значно складніші тому, в більшості випадків, витрати є змішаними. Тому важливо встановити наявність або відсутність впливу обсягів виробництва на витрати для окремих підприємств і визначеного часу. Тоді можна передбачити економічно обґрунтоване групування витрат, забезпечення умов для достовірного їх розподілу й включення до собівартості окремих видів продукції (послуг). А управління ними на підприємстві буде сприяти планомірному процесу формування витрат на виробництво продукції, можливості прогнозування суми постійних та змінних витрат та оптимізації тарифів на послуги зв'язку через їх наближення до собівартості відповідних послуг.

Підприємство зацікавлене в зменшенні суми постійних витрат. Якщо на одиницю продукції припадає менша сума постійних витрат, то можливе досягнення максимального прибутку на наявних виробничих потужностях. При спаді виробництва продукції змінні витрати пропорційно до обсягу виробництва зменшуються, а сума постійних витрат не змінюється, що призводить до зростання собівартості продукції і зменшення суми прибутку.

Тільки така класифікаційна ознака і на її основі побудова обліку витрат та аналізу витрат дасть змогу підприємствам зв'язку відповісти на питання:

- чому зростають постійні витрати?
- як змінити структуру витрат?
- дати науково-аналітичне обґрунтування для зміни тарифів;
- що є найвпливовішим важелем на збільшення прибутку?

Тому для ефективного управління процесом формування собівартості послуг зв'язку дуже важливо правильно визначити суму постійних і змінних витрат. Для отримання рівня співвідношення постійних та змінних витрат, за допомогою селективного способу, суть якого полягає у змістовному аналізі кожної статті й елементу витрат і визначенні експертним шляхом або за допомогою кореляційного аналізу ступіні залежності витрат від обсягу наданих послуг і на основі облікових даних по витратам основного оператора зв'язку — ВАТ «Укртелеком», який надає більше ніж 60 % телекомунікаційних послуг в Україні, та враховуючи специфіку галузі, було визначено:

1) до змінних витрат у галузі зв'язку належать матеріальні витрати: сировина, матеріали, запчастини для технологічного обладнання; купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби; тара й тарні матеріали; будівельні матеріали; запасні частини, що використані для ремонту основних засобів, інших необоротних активів; МШП; паливо і енергозабезпечення; тепло- та енергія; газ;

2) до постійних витрат належать: заробітна плата робітників та нарахування на неї, амортизація основних засобів, оплата послуг зв'язку, підготовка кадрів, плата банку за обслуговування та ін. Але є і такі витрати, що мають у собі як постійну, так і змінну компоненту. У них досить важко безпосередньо і однозначно виділити змінну та постійну частину, тому їх називають напівзмінними або напівпостійними. До таких витрат у галузі зв'язку належать: витрати на розрахунки з технологічними партнерами, транспортні витрати, витрати на рекламу, на соціальну сферу, на службові відрядження та інші.

Вперше для телекомунікаційної галузі розроблено модель розподілу витрат залежно від обсягу наданих послуг і встановлено, що в галузі зв'язку таке співвідношення становить: 70 % — постійні витрати і 30 % — змінні витрати. Запропоновано здійс-

нювати такий розподіл на стадії первинного обліку введенням до бухгалтерських реєстрів з обліку витрат наступних ознак: «постійні витрати» та «змінні витрати».

Поглиблений аналіз витрат за такими класифікаційними ознаками, як постійні та змінні витрати дасть змогу підприємствам зв'язку визначати обсяги виробництва, при яких покриваються як змінні, так і постійні витрати, а також, визначати критичну точку беззбитковості або поріг рентабельності.

Однією з особливостей галузі зв'язку є незакінченість виробничого процесу в межах одного підприємства, оскільки в процесі обміну одночасно беруть участь кілька підприємств зв'язку. Число оброблених повідомлень (вхідних, вихідних, транзитних) дає натуральний показник обсягу діяльності підприємства зв'язку (трафік). Розробка та впровадження методики розподілу витрат на виробництво послуг зв'язку залежно від обсягу виробництва, надасть змогу телекомунікаційним підприємствам контролювати критичний обсяг надання послуг і прибутковості, дозволить прогнозувати суми постійних та змінних витрат, оптимізувати тарифи на послуги зв'язку через наближення їх до собівартості відповідних послуг.

Етап класифікації витрат і процес формування собівартості наданих послуг зв'язку повинен передувати етапу аналізу фінансових результатів діяльності підприємства за попередній період або складанню перспективних планів на майбутнє. Це надасть можливість оцінювати і обґрунтовувати ефективність управлінських рішень на основі вивчення причинно-наслідкового взаємозв'язку обсягів реалізації послуг зв'язку, собівартості і прибутку та поділу витрат на постійні та змінні. Також визначати критичні величини обсягу наданих послуг, постійних і змінних витрат, тарифів, оптимальний рівень виробництва, коли граничні витрати = граничним доходам, визначати вплив цих факторів на економічний стан підприємства, оцінювати отримані результати забезпечувати ефективне управління виробничо-фінансовою діяльністю телекомунікаційного підприємства. Побудова обліку та аналізу витрат у розрізі їх постійної та змінної величини дасть змогу підприємствам зв'язку визначити причини зростання постійних витрат, доцільність зміни їх структури, здійснити науково-аналітичне обґрунтування зміни тарифів і виявити найбільш впливові важелі по збільшенню прибутку.

Проведені аналітичні розрахунки показують, що беззбитковий обсяг наданих послуг зв'язку і зона безпеки залежать від співвідношення постійних та змінних витрат, а також від рівня тарифів на надані послуги. Поділ витрат на постійні та змінні і застосування методики маржинального аналізу допоможе телекомунікаційним підприємствам визначати зону безпеки, суму прибутку, беззбитковий обсяг надання послуг та прогнозувати рівень цих показників на наступні періоди.

А визначення критичної суми постійних витрат і ціни (тарифу) при заданому значенні інших факторів, в основу чого покладено ту саму базову модель прибутку, що враховує взаємозв'язок: витрати — обсяг наданих послуг — прибуток дозволить отримати максимально допустиму величину постійних витрат, яка дорівнюватиме маржі покриття при заданому обсязі наданих послуг, тарифів і рівні змінних витрат. Якщо постійні витрати перевищать цей рівень, то підприємство буде збитковим. Із використанням такого підходу можливо визначити суму постійних витрат, при якій підприємства зв'язку не будуть мати як прибутку, так і збитку. Якщо сума постійних витрат виявиться більшою від критичної суми, то підприємство не зможе покрити її за рахунок отриманої виручки. Теоретичне і практичне значення поданої методики організації та обліку витрат по наданню послуг зв'язку полягає у системному дослідженні цієї методики та визначенні найсуттєвіших аспектів їх організації, що уможливорює отримання інформації для прийняття виважених управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності телекомунікаційних підприємств України.

Накопичення інформації про витрати, шляхом утворення інформаційної бази даних, — важлива складова для прийняття рішень про рівень тарифів на надання послуг зв'язку. Для підприємств, які можна віднести до категорії цінових послідовників (коли ціни встановлюються загальними силами попиту та пропозиції) і для підприємств, які є лідерами по встановленню цін, інформація про витрати відноситься до релевантної для прийняття рішень про встановлення тарифу (ціни) залежно від часу.

На основі достовірної облікової інформації відносно витрат на надання послуг і аналізу їх динаміки стає можливим визначення оптимальної ціни (тарифу), що впливає на прибутковість, рентабельність.

Література

1. Голубницкая Е. А., Жигульская Г. М. Экономика связи: Учебник для вузов. — М.: Радио и связь, 2000. — 392 с.
2. Концепція розвитку телекомунікацій в Україні до 2010 року // Затверджена розпорядженням КМУ від 07.06.2006 № 316-р.
3. Основы экономики телекоммуникаций (связи) : Учебник для вузов / М. А. Горелик, Е. А. Голубницкая, Т. А. Кутузова и др. — М.: Радио и связь, 1997. — 224 с.
4. Рейман Л. Д. Теория и практика функционирования телекоммуникационных рынков. — М.: ОЛМА-Пресс, 2002. — 348 с.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 657.1

О. В. Павелко

аспірант кафедри обліку
підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТЕРМІНІВ «ЗАТРАТИ» І «ВИТРАТИ» В ОБЛІКУ БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

В статье рассмотрена и проанализирована сущность понятий «затраты» и «расходы» в строительстве. Выявлены основные отличия между данными категориями и сформулированы предложения по внесению изменений в законодательные акты Украины.

The essence of such concepts as «expenses» and «expenditures» in construction sphere is considered and analyzed. The differences between these categories are shown and concrete propositions to bring in the changes into legislative documents of Ukraine are stated.

Ключові слова: витрати, затрати, будівництво, будівельно-монтажні організації, договір підряду, визнання витрат, будівельно-монтажні роботи.

Кінцевою метою господарювання усіх підприємницьких структур є отримання прибутку, обчислення якого являє собою невід'ємну складову облікового процесу. Ключовими елементами у процесі визначення прибутку виступають доходи та витрати, причому саме витрати є найбільш дискусійним об'єктом обліку.

Проблеми термінології, організації та методики обліку витрат висвітлюються у працях багатьох науковців. Досить часто як синонім до поняття «витрати» використовується термін «затрати». У рамках повсякденного спілкування принципової різниці між даними категоріями немає, однак, в обліковій практиці правильне розмежування даних понять вкрай важливе і має принципове значення. Потреба у вірному трактуванні понять «витрати» і «затрати» викликана необхідністю достовірного визначення фінансового результату.

Визначення сутності та дослідження відмінностей між поняттями «витрати» і «затрати», визнання витрат в останні роки стали предметом уваги багатьох вітчизняних учених, а саме: Л. В. Нападовської [1], З. В. Задорожного [2], Ю. С. Погорєлова [3], В. В. Сопко [4], Є. М. Рудніченко [5], О. І. Павликівської [6], Ф. Ф. Бутинця [7] та ін.

Незважаючи на те, що проблемам дослідження витрат приділяється значна увага, у більшості випадків здійснюються наукові розробки, присвячені термінології і методиці обліку витрат, дослідженню відмінностей між поняттями «витрати» і «затрати», а ціла низка питань щодо коректності застосування даних понять у законодавчій базі України, якою регламентовано визнання і облік витрат у будівництві, залишаються недостатньо висвітленими і потребують додаткового вивчення.

Викладене вище зумовлює необхідність постановки і вирішення таких завдань:

- 1) дослідити сутність поняття «витрати» і «затрати» в обліку будівельно-монтажних організацій;
- 2) обґрунтувати основні розбіжності у тлумаченні даних понять;
- 3) викласти пропозиції щодо внесення змін у тексти нормативних актів, якими визначено порядок обліку та визнання витрат у будівництві.

Формування ринкових відносин в економіці України передбачає перехід від витратних методів ведення господарства до методів, які базуються на раціональному використанні потенціалу підприємств. Це зумовлює необхідність звернення уваги на показник витрат. Витрати тісно пов'язані зі створенням нової вартості, різними формами капіталу, прибутком, а, отже, безпосередньо визначають можливість функціонування підприємства.

Вживання синонімом до терміну «витрати» поняття «затрати» є економічно не обґрунтованим, оскільки з точки зору бухгалтер-

ського обліку дані категорії відрізняються за значенням. Термін «затрати» стосується усілякого використання ресурсів, у тому числі щодо придбання активів, у той час як «витрати» — використання лише тих ресурсів, які при визначенні прибутку господарюючого суб'єкта за певний період часу ставляться у відповідність до доходів.

Інститут присяжних бухгалтерів (ІПБ) США, наприклад, проводить вказане розмежування наступним чином: «Затрати — величина, що приписується товарам, які отримані або будуть отримані. Затрати можна розділити на нездійснені, які застосовуються до створення майбутніх доходів, та здійснені, тобто які не застосовуються до створення майбутніх доходів і тому вираховуються з доходів або нерозподіленого прибутку поточного періоду» [7, с. 416].

Визначення, дане ІПБ США: «витрати у самому широкому розумінні слова включають усі здійснені витрати, що вираховуються з доходів», — відображає традиційну орієнтацію на витрати. Американський інститут присяжних бухгалтерів називає витратами «валове зменшення активів або валовий приріст кредиторської заборгованості, які виникли в результаті прибутково орієнтованої діяльності підприємства та які визнаються і оцінюються відповідно до загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку».

Рада зі стандартів фінансового обліку США (РСФО) дає визначення витрат, виходячи в основному з розрізу активи/кредиторська заборгованість: витрати у його трактуванні — це відтік або інше використання активів і/або виникнення кредиторської заборгованості у результаті відвантаження або виробництва товарів, надання послуг або здійснення інших операцій, які є основою діяльності господарюючого суб'єкта [7, с. 416].

В українській нормативній базі визначення витрат наведено у П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» та у П(С)БО 18 «Будівельні контракти» (щодо ведення бухгалтерського обліку будівельними організаціями).

Згідно з п. 3 П(С)БО 1 та п. 4 П(С)БО 3 витрати — зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) за звітний період.

Відповідно до п. 5 П(С)БО 16 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), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

В економічній літературі до цього часу немає єдиної точки зору щодо правомірності та необхідності вживання двох термінів: «затрати» та «витрати».

Визначення термінів «затрати» та «витрати» у працях провідних науковців продемонстровано в табл. 1.

Таблиця 1

**ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНІВ «ЗАТРАТИ» ТА «ВИТРАТИ»
У ПРАЦЯХ ПРОВІДНИХ НАУКОВЦІВ**

Джерело інформації	Термін «витрати»	Термін «затрати»
1	2	3
<i>Задорожний З. Р.</i> Внутрішньогосподарський облік в будівництві: методологія та організація: дис. ... д-а екон. наук: 08.00.09 / Задорожний Зеновій-Михайло. — Тернопіль, 2007	Зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які зумовлюють зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками	Грошовий вираз матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, використаних у процесі такої діяльності з метою отримання економічної вигоди за винятком оплати рахунків поставальників, різних кредиторів за отримані виробничі запаси, товари, послуги, перераховані авансові платежі тощо
<i>Нападовська Л. В.</i> Управлінський облік : [Підруч. для студ. вищ.навч. закл.] / Нападовська Л. В. — К. : Книга, 2004. — 544 с.	Зменшення економічної вигоди протягом звітного періоду або збільшення зобов'язань підприємства, що веде до зменшення капіталу	Вартісний вираз використаних у процесі діяльності підприємства матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів
<i>Сопко В.В.</i> Бухгалтерський облік: Навч посібник. — [3-е вид., перероб. і доп.] / Сопко В. В. — К.: КНЕУ, 2000. — 578 с.	Витрати виникають при витрачанні грошових коштів на закупку матеріальних цінностей	Використані у процесі виробництва різні речовини та сили природи на виготовлення нового продукту праці формують поняття затрати

Закінчення табл. 1

Джерело інформації	Термін «витрати»	Термін «затрати»
1	2	3
<i>Рудніченко Є. М.</i> Механізм управління накладними затратами в системі формування фінансових результатів промислових підприємств: дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Рудніченко Є. М. — Хмельницький, 2006. — 207 с.	Відображають зміну майна (зміни активів) і використовуються при розрахунку фінансових результатів та обліку виробничої собівартості продукції	Відображають трансформацію ресурсів у створення нової вартості, більш точно пов'язані з реальним рухом грошових коштів і повинні широко використовуватися в плануванні повної собівартості продукції й прибутку
Курс бухгалтерского учёта / Под ред. И.Н. Поклада. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 1971. — 416 с.	Витрати = затратам	Витрати виробництва, до складу яких відносяться: витрати матеріалів, сировини, палива, енергії, амортизаційних відрахувань, заробітна плата робітників та службовців, інші витрати
<i>Павликівська О. І.</i> Облік і аудит виробничих витрат (на прикладі підприємств цукрової промисловості): дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Павликівська Ольга Іванівна. — Тернопіль, 2002. — 253 с.	Вживаються стосовно витрат за їх призначенням, що рівнозначно поняттю собівартості продукції і незавершеного виробництва в розрізі кількісних статей	Співвідносять із витратами за економічними елементами
<i>Аврова И. А.</i> Управленческий учет / Аврова И. А. — М.: Бератор — Пресс, 2003. — 176 с.	Витрати представляють собою ту частину затрат, що здійснені підприємством для отримання доходу, тобто вони зменшують суму отриманого доходу в результаті діяльності підприємства	Затрати — це засоби, що використані на придбання ресурсів, які є в наявності та відображаються в балансі як активи підприємства і які здатні в майбутньому принести дохід
<i>Погорелов Ю. С.</i> Вибір і обґрунтування методів управління затратами підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Ю. С. Погорелов. — Донецьк, 2006. — 32 с.	Відбивають зменшення активів і збільшення зобов'язань за період	Відбивають реальний рух і трансформацію ресурсів

Проведений аналіз дефініцій «затрати» і «витрати» показав, що у деяких працях зустрічається ототожнення затрат і витрат. Натомість, у тих науковців, котрі вважають, що даним поняттям притаманний різний економічний зміст, розуміння затрат зводиться переважно або до вихідних грошових потоків, або до використання ресурсів у процесі створення нової вартості; витрат — до зменшення активів і збільшення зобов'язань за період.

Якщо порівняти застосування термінів «затрати» і «витрати» у російськомовному і українськомовному варіантах перекладу Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, а саме: МСБО 11 «Будівельні контракти», то можна побачити, що в російськомовному виданні стандарту фігурують два поняття: «затрати» і «расходы», і між ними чітко простежується різниця.

Натомість, в українському перекладі стандарту використовується термін «витрати», що іноді замінюється «видатками», і абсолютно відсутній термін «затрати», що суттєво ускладнює розуміння тексту, і пояснюється, швидше за все, неточностями перекладу (табл. 2).

У законодавчих актах, зокрема, у Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», П(С)БО 18 «Будівельні контракти», Методичних рекомендаціях з формування собівартості будівельно-монтажних робіт фігурує поняття «витрати» при відсутності терміну «затрати».

Відповідно до п. 2 П(С)БО 18 витрати за будівельним контрактом являють собою собівартість робіт за будівельним контрактом [10].

З точки зору національних стандартів бухгалтерського обліку, вони не визнаються витратами, оскільки на етапі придбання вартість придбаних ресурсів — це активи, що є в наявності, і від використання яких очікується отримання економічних вигод у майбутньому. Під час передачі ресурсів у будівництво та їх використання (наприклад, з металу виготовляються конструкції, які після їх монтажу стають частиною об'єкта, що будується), витрачені ресурси ще не визнаються витратами, оскільки ані вибуття активів, ані зменшення власного капіталу ще не відбувається.

У період витрачання ресурсів для отримання доходів вони можуть бути класифіковані як затрати, пов'язані з виконанням робіт за будівельним контрактом. Тільки після зіставлення вартості фактичних затрат з доходом, для отримання якого вони були здійснені, затрати можна визнати витратами того періоду, у якому отримано

мано цей дохід. У такому випадку затрати як фактичну, але вже реалізовану собівартість будівельних робіт, списують з балансу. Списані затрати вже не є активами, адже будівельні роботи виконані, вони визнаються витратами і зменшують суму отриманого від реалізації доходу, а, отже, і розмір власного капіталу.

Таблиця 2

**ПОРІВНЯННЯ ПОЛОЖЕНЬ РОСІЙСЬКОМОВНОГО
ТА УКРАЇНСЬКОМОВНОГО ВАРІАНТІВ ПЕРЕКЛАДУ МСБО 11
«БУДІВЕЛЬНІ КОНТРАКТИ»**

Російськомовний варіант перекладу	Українськомовний варіант перекладу
1	2
<i>Затраты</i> по договору на строительство должны включать: — затраты, непосредственно связанные с конкретным договором; — затраты, которые относятся к мероприятиям по договору подряда в целом и могут быть отнесены на конкретный договор; — прочие затраты, которые могут возмещаться заказчиком в соответствии с условиями договора	<i>Витрати</i> за контрактом повинні включати: а) витрати, безпосередньо пов'язані з конкретним контрактом; б) витрати, які відносяться до діяльності за контрактом у цілому і можуть бути віднесені на конкретний контракт; в) інші витрати, які конкретно підлягають оплаті замовником згідно з умовами контракту (п. 16)
Когда результат договора на строительство может быть надежно оценен, выручка и <i>затраты</i> по нему должны признаваться в качестве выручки и <i>расходов</i> , соответственно, путем ссылки на стадию завершенности работ по договору на строительство на отчетную дату	Якщо кінцевий результат будівельного контракту можна достовірно оцінити, доходи і <i>витрати</i> за контрактом, слід визнавати, відповідно, як доходи і <i>витрати</i> з посиланням на ступінь завершеності робіт за контрактом на дату балансу (п. 22)
<i>Затраты</i> по договору подряда, вероятность возмещения которых отсутствует, немедленно признаются в качестве <i>расхода</i>	<i>Витрати</i> за контрактом, які, ймовірно, не будуть відшкодовані, негайно визнаються як <i>видатки</i> (п. 34)
Однако, любое ожидаемое превышение суммарных <i>затрат</i> по договору сверх суммарной выручки по нему немедленно признается в качестве расхода, если общие <i>затраты</i> по договору превысят общую выручку по нему	Однак, будь-яке очікуване перевищення загальних <i>витрат</i> контракту над загальною сумою доходу контракту негайно визнається як <i>витрати</i> (п. 26)

Але не завжди витрати визнаються одночасно з отриманням доходу. Адміністративно-управлінські функції, дії, пов'язані з організацією та обслуговуванням виробництва і збуту виконуються постійно. Затрати на здійснення цих функцій не можуть бути зіставлені з певним конкретним доходом. Такі затрати визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони здійснені. Саме в цьому звітному періоді вони зменшують суму отриманого доходу і величину власного капіталу [11, с. 34].

Порядок визнання затрат витратами встановлено у П(С)БО 16 «Витрати», однак, термін «затрати» там не фігурує, а в деяких випадках, з економічної точки зору, коректніше було б застосовувати саме цей термін.

У нормативних актах, які регламентують оподаткування прибутку підприємств, зокрема, у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств», використовується термін «валові витрати». Валові витрати згідно зі ст. 5 п. 5.1 Закону характеризуються як «сума будь-яких витрат платника податку в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), що купуються (виготовляються) таким платником податку для подальшого використання у власній господарській діяльності» [12].

Таким чином, в українському законодавстві для потреб фінансового обліку застосовується поняття «витрати», податковий облік оперує терміном «валові витрати», а поняття «затрати» зустрічається в управлінському обліку.

На думку проф. Л. В. Нападовської [1, с. 65], використання термінів «затрати», «витрати» та «валові витрати» в сучасний період пов'язано зі значним розширенням вітчизняної системи обліку.

Підсумовуючи викладене вище, необхідно зазначити, що національні стандарти потребують доопрацювання та вдосконалення, зокрема:

У п. 4 П(С)БО 16 застосування терміну «затрати» коректніше б визначило значення терміна «елемент затрат», а саме: «Елемент затрат — сукупність економічно однорідних затрат», і зробило б зрозумілим значення терміну «об'єкт витрат»: «Об'єкт витрат — продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) затрат». Також вживання даного терміну сприяло б полегшенню у розумінні п. 7, п. 9, пп. 9.5.

Незважаючи на те, що завданням П(С)БО 18 є визнання і визначення суми доходів і витрат для відображення у Звіті про фінансові результати, у п.2 П(С)БО 18 замість терміну «витрати» слід застосовувати поняття «затрати», у такому випадку собівартість робіт за будівельним контрактом складалася б із затрат за будівельним контрактом. Відповідно це слід врахувати щодо п. 12–16 П(С)БО 18 і розглядати їх як перелік затрат за будівельним підрядом.

Використання у Методичних рекомендаціях з формування собівартості будівельно-монтажних робіт лише терміну «витрати» теж є не виправданим у більшості випадків та доречним виключно у розділі 5 «Визнання витрат і доходів за договором підряду на виконання робіт з будівництва об'єкта».

Проведене дослідження показало, що при перекладі на українську мову М(С)БО 11 відсутність терміну «затрати» суттєво ускладнює розуміння тексту, а застосування виключно поняття «витрати» пов'язане з неточністю перекладу. Розроблені на підставі М(С)БО П(С)БО теж містять низку недоліків.

Подальші дослідження будуть спрямовані на уточнення складу витрат при калькулюванні собівартості будівельно-монтажних робіт, для чого потрібним і вкрай важливим є виокремлення понять «затрати» і «витрати».

Література

1. *Нападовська Л. В.* Управлінський облік : [Підруч. для студ. вищ.навч. закл.] / Нападовська Л. В. — К. : Книга, 2004. — 544 с.
2. *Задорожний З. Р.* Внутрішньогосподарський облік в будівництві: методологія та організація: дис. доктора екон. наук: 08.00.09 / Задорожний Зеновій-Михайло. — Тернопіль, 2007.
3. *Погорелов Ю. С.* Вибір і обґрунтування методів управління затратами підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Ю. С. Погорелов. — Донецьк, 2006. — 32 с.
4. *Сопко В. В.* Бухгалтерський облік: Навч посібник. — [3-є вид., перероб. і доп.] / Сопко В. В. — К.: КНЕУ, 2000. — 578 с.
5. *Рудніченко Є. М.* Механізм управління накладними затратами в системі формування фінансових результатів промислових підприємств: дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Рудніченко Є. М. — Хмельницький, 2006. — 207 с.

6. Павликівська О. І. Облік і аудит виробничих витрат (на прикладі підприємств цукрової промисловості): дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Павликівська Ольга Іванівна. — Тернопіль, 2002. — 253 с.

7. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: [Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горещька. — Житомир: ПП «Рута», 2003. — 544 с.

8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку [електронний ресурс]. — Режим доступу: http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.

9. П(С)БО 16 «Витрати» [електронний ресурс], затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. — № 318. — Режим доступу: www.rada.gov.ua

10. П(С)БО 18 «Будівельні контракти» [електронний ресурс], затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.04.2001 р. — № 205. — Режим доступу: www.rada.gov.ua

11. Назарбаєва Р. Бухоблік у будівництві: загальне й особливе / Римма Назарбаєва // Бухгалтерія. — 2002. — № 18/1. — С. 31–39.

12. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» у ред. Закону України від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР (зі змінами та доповненнями).

13. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт: Затверджені наказом Державного комітету України з будівництва та архітектури від 16 лютого 2004 р. № 30.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 657.471

Л. І. Радченя

аспірант без відриву від виробництва,
кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СКЛАД ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

В статье определен состав затрат производства исходя из сущности процесса производства и положений действующих нормативно-правовых документов.

In the article the structure of production costs proceeding from essence of production process and positions of the valid standard-judicial documents is determined.

Ключові слова: витрати виробництва, виробнича собівартість, загальновиробничі витрати.

Для виробничих підприємств, у тому числі підприємств-виробників будівельних матеріалів, достатньо важливим є питання раціональної побудови обліку витрат виробництва. Проте, перш ніж досліджувати власне побудову обліку витрат виробництва, на нашу думку, слід з'ясувати їх склад. Аналіз чинних нормативно-правових документів, зокрема Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» (далі П(С)БО 16 «Витрати») та Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості (далі «Методичні рекомендації») не містять визначення цього терміну. Це, на нашу думку, можна пояснити широким застосуванням у національній обліковій практиці термінів і категорій, наприклад зарубіжними вченими в галузі фінансового і управлінського обліку.

Поряд з цим, і в багатьох англомовних зарубіжних виданнях, і опрацьованих перекладах їх на українську (чи російську) мову, і в працях вітчизняних науковців, витрати виробництва, або виробничі витрати, зазвичай розглядають не відокремлено від бухгалтерського обліку, а, навпаки, максимально використовуючи його дані для подальшого їх опрацювання в системі управлінського обліку.

Тому метою цієї статті є намагання з'ясувати склад витрат виробництва, максимально використовуючи при цьому економічний зміст цього поняття та термінологію і принципи, визначені Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

В попередніх дослідженнях нами було зроблено висновок про те, що розкриваючи економічну сутність витрат виробництва, за основу слід прийняти змістовну характеристику виробництва як суспільного явища, що має двоїстий характер: з одного боку — це процес виробничого споживання ресурсів; з другого — процес створення нового продукту. Це є натурально-речовий зріз процесу виробництва. У відповідності з натурально-речовою характеристикою процесу виробництва формується його вартісна характеристика: витрати виробництва, що є вартісним виразом затрачених (спожитих) на виробництво ресурсів, у результаті створення нового продукту трансформуються у собівартість його виробництва.

Виходячи з національного П(С)БО 16 «Витрати» склад витрат виробництва можна визначати через категорію «виробничої собі-

вартості». Відповідно до п. 11 П(С)БО 16 «Витрати» до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються витрати, що характеризують ступінь використання виробничих потужностей, а саме:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати в частині змінних і постійних розподілених.[1]

Такий склад витрат виробництва подано і в Методичних рекомендаціях, у п. 300 яких зазначено, що «Виробничі витрати — це прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати та загальновиробничі витрати (змінні та постійні розподілені загальновиробничі витрати) [2]. Більше того, Методичні рекомендації складені чітко у відповідності з чинними П(С)БО, і тому вони дають визначення терміну «витрати виробництва» не виходячи з економічної сутності цього поняття, а через складові таких витрат, як це і визначено в П(С)БО 16 «Витрати».

Відповідно до п. 11 П(С)БО 16 «Витрати» до складу прямих матеріальних витрат включається вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта обліку витрат.

До складу прямих витрат на оплату праці включаються заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта обліку витрат.

До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта обліку витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація тощо [1].

При визначенні складу загальновиробничих витрат, що включаються у виробничу собівартість, відповідно з П(С)БО 16 «Витрати» є певні труднощі. Вони безпосередньо пов'язані з поділом витрат на змінні і постійні, а також розподілені і нерозподілені в

частині постійних витрат. За П(С)БО 16 «Витрати» нерозподілені постійні витрати та наднормативні виробничі витрати не включаються до виробничої собівартості певного виду продукції, а включаються до складу собівартості реалізованої продукції у періодах їх виникнення.

Виділення постійних нерозподілених і наднормативних витрат та віднесення їх поряд з адміністративними витратами і витратами зі збуту до витрат періоду пов'язано з побудовою обліку відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» за системою неповних витрат.

Порівнюючи склад виробничої собівартості, а відтак і склад витрат виробництва за П(С)БО 16 «Витрати», очевидно, що склад витрат виробництва за П(С)БО значно вужчий, оскільки він не включає адміністративні (загальногосподарські) витрати, загальновиробничі витрати в частині нерозподілених постійних витрат та наднормативні виробничі витрати. Такий підхід до адміністративних витрат є цілком обґрунтованим, оскільки вони зумовлені не лише виробничою (основною операційною) діяльністю підприємства, а й іншими видами звичайної і надзвичайної діяльності підприємства в цілому.

На нашу думку, витрати виробництва продукції, що формують її виробничу собівартість, мають включати, поряд з прямими і загальновиробничими змінними та постійними розподіленими витратами, також нерозподілені постійні та наднормативні виробничі витрати, бо всі вони рівною мірою пов'язані з процесом виробництва продукту.

Таким чином, виробнича собівартість певного виду продукції, визначена в бухгалтерському обліку за П(С)БО 16 «Витрати», є величиною не тотожною витратам на її виробництво; вони відрізняються на величину постійних нерозподілених та наднормативних виробничих витрат, як це показано на рис. 1.

Таким чином, можна дійти висновку, що система бухгалтерського обліку, побудована за неповними витратами, не забезпечує внутрішньогосподарські потреби підприємства інформацією про фактичні витрати на виробництво конкретного виду продукції, які при необхідності можуть бути автономно визначені в системі внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.



Рис. 1. Склад витрат виробництва та виробничої собівартості у відповідності з П(С)БО 16 «Витрати»

Отже, склад витрат виробництва необхідно розглядати, виходячи з економічної сутності процесу виробництва, а тому до складу виробничих витрат слід відносити всі виробничі витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом того чи іншого продукту — прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші прямі витрати та загальновиробничі витрати на створення продукту.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318.
2. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Затверджено наказом Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 р. № 373.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 657.4

С. В. Сагова

канд. екон. наук, доцент
кафедри бухгалтерського обліку,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ГУДВІЛУ

Стаття посвящена освещению особенностей бухгалтерского учета такого вида нематериального актива как гудвилл отечественных предприятий.

The article devoted to account of immaterial assets as goodwill of national enterprises.

Ключові слова: нематеріальні активи, гудвіл, позитивний гудвіл, негативний гудвіл, акції, балансова вартість, активи, зобов'язання.

Перехід до ринкових відносин активізував інтерес до вивчення деяких економічних термінів та процесів, які раніше не мали місця в діяльності вітчизняних підприємств. Таким є, наприклад, один з видів нематеріальних активів — гудвіл та облік операцій з ним. Сьогоднішня ситуація в економіці України є справжнім випробуванням для багатьох підприємств. Будь-яка кризова ситуація є хорошим тестом для підприємств у цілому. Економічна криза призведе до активізації таких операцій, коли слабкі підприємства можуть стати об'єктами купівлі-продажу або злиття з ними, що змогли протистояти кризовим негативам.

У таких умовах все частіше на практиці буде виникати необхідність відображати в обліку при купівлі-продажу підприємств такого нематеріального активу як гудвіл. Адже гудвіл — це позитивна чи негативна різниця між вартістю придбання підприємства в цілому і сукупною вартістю його чистих активів, кожен з яких на дату придбання оцінено за справедливою вартістю.

Вагомий внесок у розв'язання проблем обліку операцій з гудвілом зробили М. Т. Білуха, С. Ф. Голов, В. І. Єфіменко. Даному питанню присвячені публікації таких авторів, як Т. Любкіна «Похідні фінансові інструменти».

Дослідження науково-практичних публікацій з проблем обліку гудвілу свідчать, що переважна їх більшість не приділяє достатньої уваги даним операціям та не пропонує цілісної системи їх обліку. Крім того, нез'ясованими залишаються деякі положення щодо визначення суми гудвілу. Враховуючи розбіжності викладення даного питання в положеннях бухгалтерського обліку, стає очевидним, що

питання обліку гудвілу є неоднозначним і потребує досконалого вивчення у контексті впровадження у вітчизняну практику.

Моделі і концепції обліку мають бути приведені до норм, що відповідають стандартам, прийнятим у світовій обліковій практиці, тому слід приділити увагу проблемам удосконалення обліку гудвілу.

Актуальність обраної теми дослідження полягає не тільки у відсутності накопиченого досвіду роботи вітчизняних підприємств у сфері обліку гудвілу, а й не достатнього висвітлення даної проблеми в теоретичному аспекті. Дана стаття присвячена зазначеним проблемам. Поставлені такі завдання дослідження:

- критичний огляд термінології;
- розкриття особливостей обліку позитивного гудвілу;
- розкриття особливостей обліку негативного гудвілу.

Бухгалтерський облік і звітність є однією з гарантій нормального функціонування підприємств в умовах ринкової економіки.

«Гудвіл» — рахунок обліку додатної різниці між вартістю придбання підприємства в цілому і сукупною вартістю його чистих активів, кожен з яких на дату придбання оцінено за справедливою вартістю.

«Негативний гудвіл» — рахунок обліку аналогічно визначеної від'ємної різниці. «Гудвіл при консолідації» — не рахунок бухгалтерського обліку, а лише коригуючий показник консолідованого балансу, різниця між фактичною собівартістю інвестицій у дочірні підприємства і номінальною вартістю придбаних акцій. Ймовірність появи гудвілу (негативного гудвілу) на балансі покупця зумовлена тим, що вартість будь-якого підприємства як цілісного господарсько-майнового комплексу завжди в той чи інший бік відрізняється від сукупної вартості придбаних таким чином активів і зобов'язань.

Якщо сума, сплачена покупцем за придбання підприємства, перевищує оціночну вартість придбаних внаслідок цієї угоди активів і зобов'язань, отримана в результаті такого порівняння різниця визнається нематеріальним активом, облік якого ведеться на рахунку 191 «Гудвіл». Якщо сума, сплачена покупцем за придбання підприємства, нижча від оціночної вартості придбаних активів і зобов'язань, різниця визнається контрактивом, облік якого ведеться на рахунку 192 «Негативний гудвіл».

Гудвіл стає об'єктом бухгалтерського обліку і об'єктом відображення у звітному балансі лише в разі проведення операції купівлі підприємства, тобто тоді, коли на придбання підприємства покупець витрачається. Гудвіл може бути визнаним також у кон-

солідованому балансі (але не в окремому балансі інвестора) при визначенні фінансових результатів від фінансових вкладень у дочірні та інші, залежні від цього інвестора, підприємства.

Не може бути об'єктом бухгалтерського обліку й об'єктом відображення у звітному балансі гудвіл, набутий внаслідок здійснення діяльності підприємства, навіть якщо це підприємство успішно працює, має міцні, вигідні ділові зв'язки, вирізняється високою кваліфікацією персоналу, доброю репутацією серед клієнтів, вигідним місцезнаходженням, оскільки такий гудвіл неможливо достовірно оцінити, а отже, ідентифікувати. Тобто в такому разі події, які спричинюють зростання вартості підприємства, не можуть бути виділеними і відображеними в обліку відокремлено.

На відміну від інших активів, гудвіл не може бути самостійним об'єктом укладання угод, оскільки цей нематеріальний актив не може існувати окремо від підприємства, його неможливо ні продати, ні передати, ні подарувати. Гудвіл з'являється, як правило, внаслідок придбання певної сукупності активів підприємства, яке після завершення такої угоди перестає існувати як самостійна господарююча одиниця. Гудвіл є наслідком здійснення угоди, а не її об'єктом. Гудвіл відрізняється від усіх інших нематеріальних активів за методами оцінки, способами придбання, методами амортизації, способами вибуття (списання). Ймовірно, що в деяких випадках вартість гудвілу може бути умовною. Виникнення різних непередбачуваних обставин, які сприятимуть втраті ділової репутації, може призвести до знецінення гудвілу.

Розглянемо виникнення гудвілу при різних варіантах: об'єднання підприємств та купівля-продаж.

Об'єднання підприємств може відбуватися шляхом: купівлі підприємства, зворотної купівлі й об'єднання інтересів. При купівлі підприємства підприємство-покупець повністю поглинає придбане підприємство і включає всі придбані активи і зобов'язання до свого балансу.

При зворотній купівлі укладається угода про те, що одна сторона купує пакет акцій підприємства, яке представляє другу сторону, але водночас в порядку обміну випускає таку ж кількість своїх акцій з правом голосу. Контроль над об'єднаним підприємством переходить до власників того підприємства, яке було куплено. Об'єднання інтересів виникає тоді, коли таке об'єднання не може бути кваліфіковано як купівля чи продаж, але при цьому утворюється єдине підприємство.

Злиття підприємств відбувається шляхом консолідації балансів з обміном акцій, випущених до злиття, на акції новоутвореного підприємства. При цьому права та обов'язки, ризики і вигоди кожного з підприємств — учасників угоди переходять до нової юридичної особи, що виникає внаслідок такого злиття. При приєднанні однієї юридичної особи до іншої юридичної особи всі права і обов'язки, ризики і вигоди підприємства, що приєднується, переходять до підприємства, яке приєднує.

До складу підприємства як цілісного майнового комплексу входять усі види ресурсів, якими воно володіє: земельні ділянки, будівлі, споруди, обладнання, інвентар, сировина, матеріали, товари, готова і незавершена продукція, боргові права і вимоги, а також, виключні права у вигляді фірмової назви, товарних знаків і знаків обслуговування тощо.

Підготовка підприємства до продажу (передачі) є обов'язком покупця і провадиться за його рахунок, якщо інше не передбачено угодою (договором). За договором купівлі-продажу продавець (власник підприємства — об'єкта продажу) зобов'язується передати у власність покупця підприємство в цілому як майново-господарський комплекс, за винятком тих прав і обов'язків, які продавець не може передати іншим особам, наприклад, дозвіл (ліцензію) на право займатися відповідним видом діяльності.

Оцінка майна, що продається, здійснюється на підставі акта інвентаризації активів та зобов'язань. Інвентаризація підприємства проводиться на дату прийняття рішення про його продаж і оформлюється інвентаризаційними актами офіційно затвердженого зразка. Акт інвентаризації разом з іншими документами розглядається сторонами перед підписанням договору про купівлю-продаж. Це такі документи: бухгалтерський баланс, висновок незалежного аудитора і фахівця з оцінки майна (якщо є така потреба), а також докладний перелік боргових прав і зобов'язань із зазначенням їх розмірів та ймовірних термінів погашення. Ці документи є необхідним додатком до договору купівлі-продажу.

Передача підприємства від продавця до покупця оформлюється передавальним актом, в якому вказуються дані про майно підприємства і про повідомлення кредиторів про продаж підприємства. З моменту підписання такого акта підприємство вважається переданим покупцеві з усіма вигодами і ризиками. Право власності на підприємство переходить до покупця з моменту державної реєстрації цього права.

Продаж підприємства може також відбуватися на аукціоні у зв'язку з його банкрутством або приватизацією. У такому разі до покупців не висуваються додаткові вимоги стосовно об'єкта придбання. У разі ж придбання підприємства шляхом участі в конкурсних торгах, покупцям пред'являються певні умови щодо виконання інвестиційних програм стосовно об'єкта приватизації. Переможець та організатор торгів (аукціону, конкурсу) підписують протокол, який має силу договору купівлі-продажу.

Деякі фахівці у таких випадках гудвіл рекомендують визначати як різницю між купівельною вартістю підприємства і його оціночною (початковою) вартістю. Однак цей метод не можна назвати раціональним, оскільки протокольна (стартова) ціна підприємства не завжди збігається (і практика показує, що, як правило, не збігається) з сумарною справедливою вартістю його активів та зобов'язань.

Результат, отриманий шляхом порівняння справедливої (на момент зарахування на баланс) вартості майна придбаного підприємства з сумою, сплаченою за купівлю в цілому, без сумніву, буде більш точним. Зважаючи на те, що на сьогодні офіційно затверджені методології бухгалтерського обліку продажу підприємств немає, у прикладах, наведених нижче, продемонстровано авторське бачення таких ситуацій. Приведемо приклад обліку позитивного гудвілу.

Припустимо, що рада акціонерів виробничого об'єднання, до складу якого входить кілька самостійно господарюючих суб'єктів (підприємств — юридичних осіб, щодо діяльності яких виробниче об'єднання складає зведену фінансову звітність) вирішує продати одне із своїх підприємств. При цьому прибуток від продажу вирішено скерувати на поповнення оборотного капіталу акціонерного товариства. Для цього між цими двома суб'єктами (підприємством, яке продає, і підприємством — об'єктом продажу) насамперед здійснюються всі необхідні внутрішньогосподарські розрахунки, в тому числі з переведення залишків нерозподіленого прибутку і резервів на баланс продавця.

Вважатимемо, що всі ці розрахунки вже завершені. Підприємство продається за 800 тис. грн.

При цьому податкові зобов'язання продавцем не нараховуються і, відповідно, у покупця податковий кредит не виникає, оскільки, згідно пп. 3.2.8 ст. 3 Закону про податок на додану вартість, продаж сукупних валових активів (з урахуванням вартості гудвілу) не є об'єктом обкладання податком на додану вартість.

Дата передачі майна покупцеві (підписання акта), як правило, збігається з датою державної реєстрації права власності.

У бухгалтерському обліку правонаступника (покупця) операції придбання підприємства будуть відображені так, як це показано в табл. 1.

Таблиця 1

**КУПІВЛЯ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ЦІНОЮ БІЛЬШОЮ
НІЖ БАЛАНСОВА ВАРТІСТЬ ЙОГО АКТИВІВ ТА ЗОБОВ'ЯЗАНЬ**

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума (тис. грн)
		Д-т	К-т	
1	Витрати на придбання основних засобів придбаного підприємства	151	685	150000
2	Оприбутковано основні засоби придбаного підприємства	10	151	150000
3	Оприбутковано запаси придбаного підприємства	20–28	685	140000
4	Відображено передачу боргових прав (дебіторська заборгованість) від придбаного підприємства	18, 36, 37	685	50000
5	Відображена передача боргових зобов'язань (кредиторська заборгованість) придбаного підприємства	685	50–68	60000
6	Проплачено заборгованість за придбане підприємство	685	311	800000
7	Дооцінено окремі придбані основні засоби до ринкової вартості	10	685	10000
8	Уцінено окремі придбані основні засоби до ринкової вартості	685	10	2000
9	Дооцінено окремі придбані і запаси до ринкової вартості	20–28	685	1500
10	Уцінено окремі придбані і запаси до ринкової вартості	685	20–28	500
11	Визначено та оприбутковано позитивний гудвіл (різниця між вартістю придбання підприємства і оціночною (справедливою) вартістю активів і зобов'язань, що надійшли на баланс внаслідок такого придбання)	191	685	511000

В наведеному прикладі ринкова (справедлива) вартість підприємства, яке придбається становить 289000 тис. грн: (150000 + 10000 – 2000 + 140000 + 1500 – 500 + 50000 – 60000). У цьому випадку позитивна різниця (позитивний гудвіл) між купівельною вартістю придбання підприємства в цілому і сукупною вартістю його чистих активів, кожен з яких на дату придбання оцінено за справедливою вартістю становить 511000 тис. грн:

$$800000 - (150000 + 10000 - 2000 + 140000 + 1500 - 500 + 50000 - 60000).$$

Слід зазначити, що приєднання активів і зобов'язань придбаного підприємства до відповідних статей балансу покупця відбувається шляхом докладних (аналітичних) записів за вказаним рахунком (685 «Розрахунки з іншими кредиторами»). Для цього особливого випадку, щоб «не заважали» інші дебітори та кредитори, які до цієї операції не мають відношення, можна скласти окрему відомість з відкриттям до рахунка 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» окремого рахунка третього порядку під назвою, яка відповідала б означеній події.

У подальшому сума гудвілу повинна амортизуватися. Амортизація відображається щомісячними проведеннями: Д-т 92 «Адміністративні витрати» К-т 133 «Накопичена амортизація нематеріальних активів» на суму нарахованої амортизації.

Розглянемо гудвіл, що відображається в консолідованому балансі.

Підприємство має 1000 акцій у статутному капіталі дочірнього підприємства. Номінальна вартість однієї акції — 500 грн. Вартість придбання кожної акції становить 530 грн. Отже, в балансі материнського підприємства фінансові вкладення відображені за фактичною вартістю акцій, тобто сума цих вкладень становить 530,00 тис. грн.

У консолідованому балансі додатна різниця між фактичною і номінальною вартістю акцій (30,00 тис. грн) відображається у складі нематеріальних активів як гудвіл при консолідації:

Дебет рахунку 193 «Гудвіл при консолідації», Кредит рахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами». У разі придбання контрольного пакета акцій за ціною, нижчою від номіналу, різниця відображається в консолідованому балансі контрактивом, як негативний гудвіл при консолідації: Дебет рахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами», Кредит рахунку 192 «Негативний гудвіл». Консолідована фінансова звітність складається за вимогами П(С)БО 20 «Консолідована фінансова звітність».

У консолідованій фінансовій звітності не показуються фінансові вкладення материнського підприємства у дочірнє і не показується, відповідно, статутний капітал дочірнього підприємства в частині, якою володіє материнське, оскільки в результаті зведення даних двох балансів активи, капітал і зобов'язання цих підприємств зливаються, і ці відносини (фінансові інвестиції з одного боку і статутний капітал — з іншого) переходять до розряду внутрішніх. З тієї ж причини не показуються внутрішні взаємні розрахунки цих двох підприємств. Злиття підприємств відбувається шляхом консолідації балансів. При цьому права та обов'язки, ризики і вигоди кожного з таких підприємств переходять до нової юридичної особи, що виникає внаслідок такого злиття. При приєднанні однієї юридичної особи до іншої юридичної особи всі права і обов'язки, ризики і вигоди підприємства, що приєднується, переходять.

Таким чином, нами розглянуті варіанти обліку позитивного та негативного гудвілу, який виникає як позитивна чи негативна різниця між вартістю придбання підприємства в цілому і сукупною вартістю його чистих активів, кожен з яких на дату придбання оцінено за справедливою вартістю. Практична цінність проведеного дослідження полягає у впровадженні обліку такого нематеріального активу як гудвіл вітчизняними підприємствами. Запропоновані бухгалтерські проведення можуть застосовуватися організаціями — учасниками торгів (біржовими брокерами, біржовими посередниками) при здійсненні ними операцій купівлі-продажу підприємств. Також розглянуто можливі варіанти обліку гудвілу при об'єднанні підприємств.

Література

1. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» №283/97-ВР від 22.05.1997 р. зі змінами і доповненнями.—Відомості Верховної Ради України. — 1997. — № 21.
2. Правила випуску й обігу фондових деривативів, затверджені рішенням Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку від 26.07.97 р. № 13, зі змінами і доповненнями від 20.11.2001 р. № 336. — Відомості Верховної Ради України. — 1997. — № 28.
3. Любкіна Т. Похідні фінансові інструменти // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. —Вип. 10. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 27–28.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 657

С. В. Свірко

д-р екон. наук,
професор кафедри обліку в
кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОБЛІК ВИТРАТ НА ПОЗИКИ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ: МІЖНАРОДНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ПІДХОДИ

В статье рассмотрены и сопоставлены международные и отечественные учетные подходы бюджетной сферы относительно затрат по займам.

In this article is investigated and compared international and home accounting approach of the budget sphere for borrowing costs.

Ключові слова: міжнародні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі, активи, активи, що кваліфікуються, витрати, витрати на позики, запозичення.

Етап реформування вітчизняного бухгалтерський обліку бюджетних установ триває вже більше 10 років. Першим найбільш знаковим кроком слід визнати здійснену розробку та запровадження з 2000 року в практику бухгалтерського обліку виконання кошторису нового плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ (з логічним доповненням останнього порядком застосування та кореспонденцією субрахунків) [1, 2]. Відправним моментом у виборі подальших орієнтирів перебудови вказаної складової національної облікової системи став Указ Президента України «Про зміцнення фінансової дисципліни та запобігання правопорушенням у бюджетній сфері», згідно з яким Міністерству фінансів та Державному казначейству України доручалось «...протягом 2002 — 2003 року на основі міжнародних стандартів розробити та затвердити національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в державному державного сектору...» [3]. Це положення набуло підтвердження в більш пізньому нормативному документі Кабінету Міністрів України, що затвердив Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 — 2015 роки, в межах якої, серед інших напрямів, передбачено «...розроблення та запровадження єдиних національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку...». Текстове формулювання даної позиція не містить вказівок щодо першоджерела або зразка для

опрацювання, але мета Стратегії дає чітку відповідь на це питання, зазначаючи, що її цілі — «...удосконалення системи бухгалтерського обліку в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів». За цих умов, дослідження позицій міжнародної практики бухгалтерського обліку, що діє в межах суб'єктів господарювання, які за своєю організаційно-правовою формою, функціональним призначенням та характером діяльності аналогічні або максимально наближені до вітчизняних бюджетних установ, є безумовно важливим і потребує проведення вкрай скороченні терміни.

Розгляд та опанування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі [5], їх порівняльний аналіз із вітчизняною практикою дають змогу стверджувати про якісно-фундаментальні та структурно-значні розбіжності в методологічних та методичних облікових позиціях. Встановлену принципову різницю найяскравіше демонструє МСБОДС 5 «Витрати на позики» [6].

Загалом, під витратами МСБОДС розуміють зменшення економічних вигод або потенціалу корисності протягом звітного періоду у вигляді вибуття чи споживання активів або у вигляді виникнення зобов'язань, що призводять до зменшення чистих активів / власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами власникам [7]. Нагадаймо, що МСБОДС виокремлюють класифікацію витрат за функцією та характером. Серед інших наведених витрат окремо виділяють витрати на позики, які являють собою витрати на сплату відсотків та інші витрати, понесені суб'єктом господарювання у зв'язку із запозиченням коштів. Витрати на позики можуть включати: відсотки на банківський овердрафт, короткострокові і довгострокові позики; амортизацію знижок чи премій, пов'язаних із позиками; амортизацію другорядних витрат, пов'язаних з отриманням позик; фінансові витрати, пов'язані з фінансовою орендою; курсові різниці, які виникають від позик в іноземній валюті в тому розумінні, що вони розглядаються як коригування витрат на сплату відсотків. Важливою позицією щодо порядку обліку витрат на позики є поняття активів, що кваліфікуються. Згідно з МСБОДС під активами в цілому розуміють ресурси, контрольовані суб'єктом господарювання в результаті минулих подій, від яких очікують надходження суб'єктові господарювання майбутніх економічних вигод або які мають потенціал корисності для суб'єкта господарювання (активи, які використовуються для надання товарів і по-

слуг відповідно до визначених суб'єктом господарювання цілей, але які безпосередньо не генерують надходжень грошових коштів, часто визначають як такі, що мають «потенціал корисності»; активи, які використовуються для генерування надходжень грошових коштів, часто характеризують як активи, що втілюють «майбутні економічні вигоди»). В свою чергу, актив, що кваліфікується, являє собою актив, підготовка якого для використання за призначенням або для продажу обов'язково вимагає суттєвого періоду (прикладом активів, що кваліфікуються, є адміністративні будинки, лікарні, активи інфраструктури, такі як шляхи, мости, електростанції, а також запаси, доведення яких до стану, придатного для використання або продажу, обов'язково вимагає суттєвого періоду) [7].

Як і за іншими об'єктами обліку, визначеними в МСБОДС, визнання витрат на позики відбувається на основі біваріантності, тобто наявності двох підходів: базового та альтернативного. Базовий або основний підхід передбачає визнання витрат на позики як витрат у тому періоді, в якому вони понесені. Відповідно до МСБОДС 5 «Витрати на позики» у фінансових звітах розкривається інформація про облікову політику, прийняту для витрат на позики. Альтернативний підхід передбачає, що витрати на позики визнаються як витрати в тому періоді, в якому вони понесені, за винятком суми, яка капіталізується. Зазначимо, що сума, яка підлягає капіталізації, є сукупністю витрат на позики, які відносяться до придбання, будівництва або виробництва активу, що кваліфікується; при цьому ця сума капіталізується як частина собівартості вищевказаного активу [7]. Це означає, що витрати на позики, які безпосередньо відносяться до придбання, будівництва або виробництва активу, включаються в собівартість цього активу. Втім, такі витрати на позики підлягають капіталізації як частина собівартості активу, якщо є ймовірність, що вони приведуть до надходження майбутніх економічних вигод або потенціалу корисності до суб'єкта господарювання, і якщо витрати можна достовірно оцінити. Інші витрати на позики визнаються як витрати того періоду, в якому вони понесені. У разі прийняття суб'єктом господарювання дозволеного альтернативного підходу, останній застосовується послідовно до всіх витрат на позики, які безпосередньо відносяться до придбання, будівництва або виробництва всіх активів суб'єкта господарювання, що кваліфікуються.

Витрати на позики, які безпосередньо відносяться до придбання, будівництва або виробництва активу, що кваліфікується, вочевидь є такими витратами на позики, яких можна було б уникнути, якби не робилися витрати власне на актив, що кваліфікується. Таким чином, якщо суб'єкт господарювання позичає кошти саме з метою отримання конкретного активу, що кваліфікується, витрати на позики, які безпосередньо відносяться до цього активу, що кваліфікується, можна легко ідентифікувати. Втім, існують окремі ситуації та моменти, за яких визначення суми витрат на позики, яка безпосередньо пов'язана з придбанням активу, що кваліфікується, ускладнюється (наприклад, якщо фінансова діяльність суб'єкта господарювання координується централізовано). Труднощі можуть також виникати, якщо економічна група використовує різні боргові інструменти, щоб позичити кошти за різними ставками відсотка, та передає ці кошти на різних умовах іншим суб'єктам господарювання, що входять до складу економічної групи. Кошти, які були позичені централізовано, можна передавати іншим суб'єктам господарювання в межах економічної групи як позики, гранти або вкладення капіталу. Такі передачі можуть бути безвідсотковими або вимагати відшкодування лише частини фактичних витрат на сплату відсотків), а тому для визнання зазначеної суми необхідно застосовувати судження.

Відповідно до МСБОДС 5, якщо кошти позичаються спеціально з метою отримання активу, що кваліфікується, суму витрат на позики, яка підлягає капіталізації щодо цього активу, слід визначати як фактичні витрати на позику, понесені протягом певного періоду, за вирахуванням будь-якого інвестиційного прибутку від тимчасового інвестування цих позичених коштів. Ця позиція МСБОДС 5 описує ситуацію, за якою у результаті угод про фінансування активу в процесі визнання (кваліфікації) суб'єкт господарювання може отримати позичені кошти й понести зв'язані з ними витрати на позики раніше, ніж деякі або всі кошти будуть використані на витрати на отримання активу, що кваліфікується. За таких обставин кошти часто тимчасово інвестують в очікуванні їх використання на отримання активу в процесі визнання (кваліфікації). При визначенні суми витрат на позики, яка підлягає капіталізації протягом періоду, будь-який інвестиційний прибуток, отриманий від таких коштів, вираховується із суми витрат на позики.

Згідно з МСБОДС 5, у межах коштів, позичених узагалі та використаних з метою отримання активу в процесі визнання (кваліфікації), сума витрат на позики, яка підлягає капіталізації, визначається шляхом застосування норми капіталізації до витрат на цей актив. Норма капіталізації повинна бути середньозваженою величиною витрат на позики, що відносяться до позик суб'єкта господарювання і не погашені протягом періоду, окрім позик, здійснених спеціально з метою отримання активу в процесі визнання (кваліфікації). Сума витрат на позики, капіталізована протягом періоду, не повинна перевищувати суму витрат на позики, понесених протягом цього періоду. Слід зауважити, що капіталізації підлягають лише ті витрати на позики, які відносяться до позик суб'єкта господарювання. Якщо контролюючий суб'єкт господарювання позичає кошти, які надходять на контрольований суб'єкт господарювання без віднесення або лише з частковим віднесенням витрат на позики, контрольований суб'єкт господарювання може капіталізувати лише ті витрати на позики, які він поніс сам. Якщо контрольований суб'єкт господарювання отримує безвідсотковий внесок капіталу або інвестиційну субсидію, він не нестиме витрати на позики та не капіталізуватиме будь-які такі витрати. У разі, якщо контролюючий суб'єкт господарювання передає кошти за частковою собівартістю контрольованому суб'єктові господарювання, контрольований суб'єкт господарювання може капіталізувати ту частину витрат на позики, яку він поніс сам. У фінансових звітах економічної групи повну суму витрат на позики можна капіталізувати на актив, що кваліфікується, за умови здійснення коригувань із консолідації для запобігання капіталізації цих витрат контрольованим суб'єктом господарювання. За умов, що контролюючий суб'єкт господарювання безоплатно передав кошти контрольованому суб'єктові господарювання, то ані контролюючий суб'єкт господарювання, ані контрольований суб'єкт господарювання не відповідатимуть критеріям капіталізації витрат на позики. Якщо ж економічна група відповідала критеріям капіталізації витрат на позики, вона могла б капіталізувати витрати на позики на актив, що кваліфікується, у своїх фінансових звітах. За деяких обставин доречно включати всі позики контролюючого суб'єкта господарювання та його контрольованих суб'єктів господарювання в обчислення середньозваженої величини витрат на позики; за інших обставин кожний контрольований суб'єкт господарювання має використовувати

середньозважену величину витрат на позики, яка відноситься до його власних позик.

Якщо балансова вартість або очікувана остаточна собівартість активу, що кваліфікується, перевищує суму його очікуваного відшкодування або чисту вартість реалізації, балансова вартість списується повністю або частково згідно з вимогами інших міжнародних та/або національних стандартів бухгалтерського обліку. За певних обставин сума повного або часткового списання сторнується згідно з цими іншими стандартами.

Капіталізація витрат на позики як частини собівартості активу, що кваліфікується, починається тоді, коли: витрати на отримання активу здійснюються; витрати на позики здійснюються; діяльність, необхідна для підготовки активу до його використання за призначенням або реалізації, виконується. Нагадаймо, що витрати на актив, що кваліфікується, включають лише ті витрати, результатом яких є виплати грошових коштів, передача інших активів або прийняття зобов'язань, які вимагають виплат у вигляді відсотків. Середня балансова вартість активу протягом періоду, з урахуванням попередніх капіталізованих витрат на позики, як правило, є обґрунтовано наближеною величиною витрат, до яких застосовується норма капіталізації в цьому періоді. Діяльність з підготовки активу до його використання за призначенням або до реалізації передбачає більше, ніж фізичне створення активу. Вона включає технічну та адміністративну роботу до початку фізичного створення активу, таку як діяльність щодо отримання дозволу. Проте така діяльність не включає утримання активу в разі відсутності виробництва або вдосконалення, які змінюють стан активу (наприклад, витрати на позики, понесені в ході освоєння земельної ділянки, капіталізуються протягом того періоду, в якому відбувається діяльність, пов'язана з освоєнням; проте витрати на позики, понесені в той час, коли придбана під будівництво ділянка утримується без здійснення діяльності на її освоєння, не відповідають критеріям капіталізації).

Згідно з позиціями МСБОДС 5, капіталізація витрат на позики призупиняється і останні починають визнаватись як витрати протягом тривалих періодів, у яких активне освоєння переривається. Дійсно, в окремих ситуаціях витрати на позики можуть бути понесені протягом тривалого періоду, коли діяльність, необхідна для підготовки активу до його використання за призначенням або реалізації, переривається. Такі витрати є витратами на утримання

частково завершених активів і не підлягають капіталізації. Проте капіталізація витрат на позики, як правило, не призупиняється протягом періоду, коли ведеться значна технічна або адміністративна робота. Капіталізація витрат на позики не призупиняється і в разі тимчасової затримки, яка є необхідною частиною процесу підготовки активу до його використання за призначенням або реалізації (наприклад, капіталізація продовжується протягом тривалого періоду, необхідного для доведення запасів до стану готовності, або протягом тривалого періоду повені, внаслідок чого затримується будівництво мосту, за умови, що такі високі рівні води є звичайними для періоду будівництва в цьому географічному регіоні).

Втім, у разі якщо, вся діяльність, необхідна для підготовки активу, що кваліфікується, до його використання за призначенням або реалізації, фактично завершена капіталізація витрат на позики припиняється. Йдеться про те, що актив, як правило, вважається готовим до його використання за призначенням або до реалізації, коли фізичне створення активу завершено, хоча повсякденна адміністративна робота ще може продовжуватися. Якщо залишається завершити лише незначні елементи (наприклад, інтер'єр нерухомості згідно з технічними умовами покупця або користувача), це означає, що вся діяльність в основному завершена. У разі, якщо будівництво активу, що кваліфікується, здійснюється за частинами і кожна частина може використовуватися, коли ще продовжується будівництво інших частин, капіталізацію витрат на позики слід припиняти, якщо вся діяльність, необхідна для підготовки цієї частини до її використання за призначенням або реалізації, є завершеною (освоєння землі під офісний комплекс, який складається з кількох будівель, кожен з яких можна використати окремо, є прикладом активу, що кваліфікується, кожна частина якого придатна для використання в той час, коли ведеться будівництво інших; приклади активу, що кваліфікується, який має бути завершений, перш ніж будь-яка з його частин може бути використана: операційна в лікарні, коли все будівництво має бути завершеним, перш ніж можна буде користуватися операційною; станція очистки стічних вод, на якій здійснюється кілька процесів послідовно в різних частинах станції; міст, який є частиною автомобільної магістралі).

За умов використання альтернативного підходу до визнання витрат на позики, відповідно до МСБОДС 5 у фінансових звітах

розкриває інформація про: облікову політику, прийняту для витрат на позики; суму витрат на позики, капіталізовану протягом періоду; норму капіталізації, використану для визначення суми витрат на позики, які підлягають капіталізації (якщо було необхідно застосовувати норму капіталізації до взагалі позичених коштів).

Розгляд нормативних документів, що регулюють вітчизняну фінансово-господарську практику діяльності бюджетних установ, свідчить не тільки про відсутність такого об'єкту обліку як витрати на позики, але й про нелегітимність здійснення операцій із запозичень в межах діяльності зазначених суб'єктів господарювання. Так, відповідно до п. 3 ст. 21 Бюджетного кодексу України, «бюджетна установа не має права здійснювати запозичення у будь-якій формі або надавати за рахунок бюджетних коштів позички юридичним та фізичним особам, крім випадків, передбачених законом про Державний бюджет України» [8, 9]. Втім, необхідно зазначити, що інструктивна база з бухгалтерського обліку бюджетних установ містить позиції, які вказують на повне облікове обґрунтування проведення операцій із запозичення зазначеними суб'єктами господарювання: йдеться про наявність в плані рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ рахунків 50 «Довгострокові позики», 60 «Короткострокові позики», 61 «Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями», на яких і має здійснюватись відображення зазначених операцій [1]. Таке положення пояснюється тим, що зазначені нормативні документи з питань бухгалтерського обліку бюджетних установ були прийняті за півтора року до прийняття Бюджетного кодексу України — головного нормативного акту, який регулює питання бюджетної системи, у тому числі і бюджетної сфери. З введенням в дію останнього, наведені рахунки, вочевидь, не застосовуються для відображення неіснуючих операцій бюджетних установ, а розроблена за ними кореспонденція носить виключно довідковий характер [2].

Конкретний приклад демонструє важливу проблему, яка виникає при постановці питання про запровадження МСБОДС в Україні або максимального використання запропонованих міжнародною практикою облікових підходів. Вона пов'язана з тим, що вітчизняне та міжнародне законодавство в галузі цивільного, господарського та бюджетного права встановлюють і закріплюють принципово різні фундаментальні позиції, які і визначають

порядок фінансово-господарської діяльності розпорядників коштів. За цих умов, найбільш ефективний шлях полягає у створенні національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку для державного сектору на основі законодавчо закріпленої і сформованої вітчизняної господарської практики зазначених суб'єктів господарювання з урахування найвагоміших методологічних підходів МСБОДС.

Література

1. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та Порядку застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ: Наказ Міністерства фінансів України та Головного управління Державного казначейства України від 10.12.99 № 114 // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>
2. Про затвердження Інструкції про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ: Наказ Державного казначейства України від 10.07.2000 № 61 // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>
3. Про зміцнення фінансової дисципліни та запобігання правопорушень у бюджетній сфері: Указ Президента України від 25.12.01 № 1251/2001 // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>
4. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 — 2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 № 34 // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>
5. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі // http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=80967&cat_id=80024
6. МСБОДС 5 «Витрати на позики» // <http://minfin.kmu.gov.ua/document/81051/5a.pdf>
7. МСБОДС 18 «Звітність за сегментами» // <http://minfin.kmu.gov.ua/document/81064/18a.pdf>
8. Международные стандарты финансовой отчетности для общественного сектора / А. И. Веренков, Д. К. Долотенкова А. А., Ефремова, Р. Н. Ракшаев, К. Б. Сиволапов. — М.: ICAR, 2001. — 335 с.
9. Бюджетний кодекс України: Закон від 21.06.2001 № 2542-III // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>
10. Щодо оптимізації кількості бюджетних установ: Лист Міністерства фінансів України від 25.09.02 № 31-021-3-8/3070 // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 657. 30071: 615

Л. В. Титенко

здобувач кафедри обліку
підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
голова правління Державної акціонерної
компанії «Ліки України», м. Київ

ОЦІНКА СИРОВИНИ І МАТЕРІАЛІВ У ФАРМАЦЕВТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

Проаналізовано особливості методик оцінки сировини і матеріалів, визначено їх переваги і недоліки. Обґрунтовано основні методичні підходи до оцінки матеріальних ресурсів на підприємствах фармацевтичної промисловості.

The features of methods of estimation of raw material and materials have been analysed, their advantages and disadvantages have been determined. The basic methodological approaches to the evaluation of a financial resources on the enterprises of pharmaceutical industry have been substantiated.

Ключові слова: оцінка виробничих запасів, первісна вартість сировини і матеріалів, транспортно-заготівельні витрати, методи оцінки вибуття сировини і матеріалів.

Реформування бухгалтерського обліку в Україні залучило в методологію обліку нові види оцінок та методи їх розрахунку.

В ринкових умовах господарювання функції оцінки суттєво розширюються, про що зазначають вітчизняні та зарубіжні вчені. Так, М. В. Кужельний називає оцінку не тільки складовою бухгалтерського обліку, а й його діючою контролюючою функцією фінансового стану [1]. Я. В. Соколов називає оцінку серцем методології бухгалтерського обліку [2].

Запровадження нових функцій оцінки в бухгалтерському обліку підприємств України відбулося через запозичення зарубіжного досвіду в процесі розроблення національних положень (стандартів). Вони ґрунтуються на міжнародних стандартах обліку і фінансової звітності.

За короткий час система бухгалтерського обліку в цілому та оцінка його об'єктів зокрема зазнали суттєвих змін. Загальновизнаним є факт, що запровадження більшості нормативних актів в Україні з питань бухгалтерського обліку відбулося без попереднього наукового обґрунтування, без врахування галузевих особливостей. Це спричинило певні проблеми в їх практичному застосуванні.

Отже, тому питання оцінки виробничих запасів особливо актуальні в сучасних умовах фінансової кризи, адже вона впливає на точність фінансових результатів підприємства.

У складі виробничих запасів провідне місце посідають сировина і матеріали. Їх питома вага найбільша у порівнянні з усіма іншими цінностями, що входять до виробничих запасів. На визначення оцінки впливає багато факторів, але фармацевтична галузь відноситься до таких, де чітко повинні дотримуватись вимог до оцінки. Практично їх небагато, але дві з них найголовніші — це реальність і єдність. Що вимагає кожна: реальність оцінки — це достовірність, відповідність оцінки в грошовому вимірнику дійсності; єдність оцінки — це дотримання єдиного порядку оцінки однорідних засобів на різних підприємствах [1].

Щоб дотримуватись цих вимог, на кожному підприємстві і в галузі в цілому необхідно створити дієву систему обліку і контролю. При цьому облік потрібно використовувати не заради обліку, а для управління, пам'ятаючи, що це основа інформаційного забезпечення і засіб контролю. А тому контроль як функція управління ніколи не буде проявлятись в повній віддачі, якщо його контрольні функції пригнічені і не будуть отримувати повного їх розкриття.

Контрольні функції обліку, на що необхідно звертати увагу, проявляються через методичні прийоми, загальна кількість яких біля семидесяти і майже всі вони використовуються для контролю за кожною ділянкою діяльності підприємства, за раціональним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. У зв'язку з цим постійно треба дбати про відповідальність економічних і технічних служб, про зразкове налагодження системи обліку і контролю, підвищення їх оперативності.

Облік сировини і матеріалів — складна система отримання інформації про наявність, надходження і вибуття товарно-матеріальних цінностей. Кожне направлення вимагає відповідних умов, а головне — кваліфікованого підходу, професіоналізму працівників бухгалтерії, фармацевтів, провізорів, технологів і всіх інших працівників системи.

Налагодити облік наявності сировини і матеріалів — це не просто визначитись з його методикою. В першу чергу треба створити належні умови зберігання товарно-матеріальних цінностей, а це означає: створити умови для зберігання товарно-матеріальних цінностей; дотримуватись складських запасів; робота

матеріально відповідальних осіб, де найбільш принципові питання: підбір матеріально відповідальних осіб за їх діловими і моральними якостями, щорічна відпустка з повною передачею товарно-матеріальних цінностей, укладання з кожною матеріально відповідальною особою договору про повну матеріальну відповідальність, своєчасне проведення інвентаризацій та виведення їх результатів з відображенням у бухгалтерському обліку, структура запасів — залежали, довгий час знаходяться без руху.

Умови зберігання фармацевтичної сировини визначені як загальними нормативними актами по обліку товарно-матеріальних цінностей, так і спеціальними наказами Міністерства охорони здоров'я.

Характерною особливістю фармацевтичного виробництва є невеликі обсяги субстанцій і матеріалів, які використовуються при виробництві лікарських засобів. Але поряд з цим на сьогоднішній день обсяги субстанцій та матеріалів, що закуповуються, є значними, в зв'язку з відсутністю надійних постачальників. З цієї точки зору, організація процесу закупівлі є неоптимальною. Це призводить до зростання тривалості обігу виробничих запасів, відповідного збільшення витрат, пов'язаних з їх зберіганням, підвищення рівня імобілізації коштів фармацевтичних підприємств у виробничі запаси і, як наслідок, — погіршення їх фінансового стану.

У зв'язку з малотонажністю виробництва, а також невеликими обсягами субстанцій і матеріалів, необхідними при виробництві лікарських засобів, спостерігається і значний час між постачаннями субстанцій і матеріалів (табл. 1).

Таблиця 1

**АНАЛІЗ СЕРЕДНЬОГО ІНТЕРВАЛУ ПОСТАЧАННЯ
СУБСТАНЦІЙ І МАТЕРІАЛІВ НА ВІТЧИЗНЯНИХ
ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Показник	Фармацевтичне підприємство		
	ТОВ ФК «Здоров'я»	ДП «ДЗ ДНЦІЗ»	ВАТ ХФЗ «Червона Зірка»
Середній проміжок часу між постачаннями субстанцій і матеріалів, міс.	3	2,8	4

У сучасних умовах складські запаси перебувають у повній невизначеності: норматив складських запасів і який він повинен бути — не визначається ніким, а тому було б доцільно такі запаси для промислових підприємств зберігати в межах місячної потреби. Це треба визначати по кожному найменуванню сировини і його необхідно вказувати в картках кількісного обліку матеріалів, про що завідувачі складами повинні щомісячно повідомляти керівництво підприємств про понаднормативні запаси, наявність залежаних, неходових та зіпсованих матеріалів і сировини.

Однією з суттєвих вимог до матеріально відповідальних осіб — це не допуск їх до роботи, пов'язаною з матеріальною відповідальністю. Треба також закрити доступ для осіб, що скомпрометували себе за попереднім місцем роботи, осіб, що притягались до кримінальної відповідальності за шахрайство і скоєні зловживання з матеріальними цінностями.

Процес інвентаризації супроводжується не просто перевіркою фактичної наявності сировини і матеріалів, а й одночасним виявленням того, що не було враховано в поточному обліку — нестачі, пересортиця, крадіжки, природний убуток. А тому при виведенні результатів інвентаризації дозволяється перекривати нестачі деяких матеріалів лишками. Але це дозволяється робити тільки в межах однойменних груп. Результати інвентаризації повинні бути виведені і відображені в бухгалтерському обліку у тому місяці, в якому вона проводилась.

Серед звичайних сировини і матеріалів фармацевтична промисловість ще має особливі товарно-матеріальні цінності, що містять наркотичні і психотропні речовини. Оскільки така сировина окремо не виділяється і за її рухом здійснюється оперативний контроль практично тільки провізорами під час відпуску за рецептами споживачам, належний контроль з боку керівництва підприємств, їх відповідних економічних служб відсутній. А тому сировину і матеріали, що містять наркотичні речовини, доцільно обліковувати на спеціальному субрахунку до синтетичного рахунку «Виробничі запаси». Називати субрахунок просто: «Сировина і матеріали, що містять наркотичні і психотропні речовини». З метою посилення контролю та обліку за обігом сировини і матеріалів, що містять наркотичні засоби і психотропні речовини та недопущення їх витоку в незаконний обіг, здійснювати облік цих речовин на всіх стадіях (від прийому на склад до відпуску у виробництво) таким чином, щоб за інформацією, що відображена в

первинних документах у будь-який час можна було б встановити рух сировини та виконавця. Всі первинні документи повинні надходити до бухгалтерії за підписом не менш ніж трьох осіб. Щодня робітниками бухгалтерії повинна перевірятись правильність зроблених завідуючим складом записів та їх відповідність документам, які заздалегідь підлягають перевірці. В присутності матеріально-відповідальної особи бухгалтер підраховує загальну цільність документів, що здаються при реєстрі, та вживає заходи щодо негайного виявлення помилок при оформленні операцій з надходження та відпуску наркотичних засобів і психотропних речовин.

Уся облікова документація (накладні, вимоги, рахунки та інше) на наркотичні засоби та психотропні речовини повинна вписуватись окремо від облікової документації на іншу сировину для виготовлення лікарських засобів, а кількість повинна проставлятися лише прописом.

Сировина і матеріали, незалежно від постачальника і джерела надходження, оцінюються за первісною вартістю, яка дорівнює вартості, сплаченої постачальнику, плюс транспортно-заготівельні витрати (ТЗВ). Останні складаються з вартості перевезення, вартості робіт по навантажуванню та розвантажуванню, природного убутку в межах норм. У фармацевтичній галузі сума ТЗВ складає від 10 до 15 % [10] від вартості сировини і матеріалів за обліковими цінами. Така висока сума витрат пояснюється специфікою фармацевтичної галузі. Адже в процесі виробництва лікарських засобів використовується сировина (субстанція), що потребує спеціального контролю при транспортуванні, прийманні, зберіганні. Крім того, більшість субстанцій (до 70 %) закуповуються закордоном, що також впливає на суму витрат. Але по цьому виду витрат є неمالі резерви зменшення ТЗВ, тому що на місцях допускають систематичне завищення тарифів на перевезення вантажів, не дотримуються встановлених розцінок на роботи по навантажуванню та розвантажуванню, навмисно допускають помилки при обчисленні природного убутку, а також помилки при розрахунках ТЗВ, що припадають на залишки ТМЦ на кінець звітного періоду.

Облік наявності сировини і матеріалів раціонально вести за сальдовим методом. Принципи цього методу зберігаються і при автоматизованому обліку, але кожне підприємство зобов'язано забезпечити регулярну звірку з бухгалтерією залишків ТМЦ на

1-ше число кожного місяця. Тоді усі машинограми залишків ТМЦ у розрізі місць зберігання повинні бути підписані кожною матеріально відповідальною особою.

При відпуску запасів у виробництво оцінка їх здійснюється за одним з таких методів:

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження запасів (FIFO);
- нормативних затрат.

Розглянемо вищевказані методи, враховуючи їх переваги та недоліки. Вибираючи один з методів обліку запасів необхідно пам'ятати, що зміна облікової політики повинна бути обґрунтованою і можлива лише тоді, коли такі зміни повно і достовірно відображають специфіку діяльності підприємства. Розглянемо характеристики різних методів обліку відпуску запасів у виробництво.

Метод ідентифікованої собівартості може застосовуватись при невеликій номенклатурі сировини і матеріалів, оскільки припускає облік фактичної собівартості за кожною конкретною одиницею запасів. Цей метод доцільно застосовувати тільки до запасів з високою вартістю, що відпускаються у виробництво на виготовлення виробів медичного призначення або при розробці нових лікарських засобів фармакологічним центром.

До деяких фармацевтичних запасів сировини і матеріалів може бути застосований метод середньозваженої собівартості, який припускає розрахунок запасів, виходячи із середніх цін. Даний метод припускає розрахунок середньої ціни за кожним найменуванням, що при значній номенклатурі сировини і матеріалів та постійному їх русі (надходженні і вибутті) є трудомістким й інколи невиправданим. Суттєвими перевагами даного методу є: об'єктивність, послідовність, відносна легкість при застосуванні, практична неможливість для маніпулювання.

Суттєвими недоліками даного методу є фізична кількість запасів не підраховується до кінця звітної періоду та середньозважена собівартість може бути визначена тільки в кінці періоду.

Оцінка сировини і матеріалів за методом обліку FIFO передбачає їх списання в тій послідовності, в якій вони надходили на підприємство. При цьому запаси списуються за тією ж первин-

ною вартістю, за якою вони надійшли та оприбутковані в облікових документах.

У літературі метод обліку FIFO визначається простою формулою «першим прийшов — першим вибув». Для лікарських засобів, а також сировини і матеріалів, що входять до складу лікарських засобів, що мають обмежений термін придатності, цей метод є доцільним в організації обліку не лише для виробників лікарських засобів, а й оптових та роздрібних підприємств. За методом FIFO виробничі запаси відображаються в балансі за вартістю, що надійшли останніми. Оцінка таких запасів буде наближена до ринкової (реальної) вартості.

Згідно з методом FIFO в умовах інфляції, характерної для українського фармацевтичного ринку, при розрахунку прибутку сировина і матеріали, що надійшли раніше (за нижчою собівартістю), сприяють завищенню прибутку, в тому числі і оподаткованого, оскільки в його визначенні використовуються облікові дані про залишки запасів на початок і кінець звітного періоду (кварталу). Тому застосування цього методу має недоліки: по-перше, враховує в умовах інфляції нереальні «паперові» доходи і, як наслідок, призводить до завищення бухгалтерського та оподаткованого прибутку, по-друге, в умовах зростання цін сприяє збільшенню податку на прибуток.

У зарубіжній літературі розглядається оцінка виробничих запасів по методу LIFO, який передбачає зворотний порядок списання вартості сировини і матеріалів по відношенню як до методу FIFO, так і до послідовності надходження, тобто за формулою «останнім прийшов — першим вибув».

Цей метод припускає, що в першу чергу списуються виробничі запаси, які надійшли останніми. При цьому залишки виробничих запасів, які відображаються в балансі, враховуватимуться за вартість запасів, що надійшли раніше, при чому ця вартість в умовах інфляції відрізняється від реальної. Проте прибуток буде визначений достовірніше, ніж за методом FIFO. Це положення є перевагою методу обліку LIFO.

В умовах інфляції метод LIFO показує найвищу собівартість відпущених у виробництво сировини і матеріалів, оскільки відображає останні ціни, які постійно зростають. Чим вища собівартість списаних виробничих запасів, тим менший прибуток. Як наслідок, знижується податок на прибуток. При цьому запаси оцінюються за зниженою вартістю. Це стало причиною відмови

від його використання, не дивлячись на явні переваги методу обліку LIFO.

Цей метод виключено із П(С)БО 9 згідно з наказом Міністерства фінансів України від 22.11.2004 р. №731. Запровадження методу LIFO в період фінансової кризи міг би нівелювати інфляційний вплив на оцінку витрат діяльності фармацевтичних підприємств.

Однак питання про доцільність запровадження оцінки запасів за методом FIFO на підприємствах фармацевтичної промисловості залишається відкритим. Виключення методу LIFO з вітчизняної нормативної бази обґрунтовується, як зазначалось вище, спотворенням у разі його застосування показників фінансової звітності. Такі самі наслідки може мати і метод FIFO за умови зміщення курсу національної валюти.

Оцінка за нормативними витратами полягає у використанні норм витрат на одиницю продукції, які встановлені підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей та діючих цін [9]. Тобто метод нормативних витрат вимагає встановлення норм витрат матеріалів на одиницю продукції як у натуральному, так і в грошовому виразі. Цей метод використовують промислові підприємства, які в силу технічних причин не можуть достовірно визначити фактичні витрати запасів. Це стосується, перш за все рідких, газоподібних, сипучих матеріалів. Даний метод використовується деякими фармацевтичними фабриками, підприємствами, що займаються виробництвом медичних газів.

Для забезпечення максимального приближення нормативних витрат до фактичних норм витрат і ціни повинні регулярно перевірятись і переглядатись у нормативній базі (п. 21 ПСБО 9).

Метод нормативних витрат вимагає регулярного порівняння фактичної величини витрат з нормативною. Це достовірно можна зробити тільки за результатами інвентаризації. Виявлені в результаті порівняння відхилення не варто списувати на незавершене виробництво, відхилення повинні через рахунок 94 «Інші витрати операційної діяльності» списуватись на рахунок 79 «Фінансові результати».

Запропоновані методи оцінки сировини і матеріалів представляють інтенсивні зусилля фармацевтичних підприємств, спрямовані на пошук найбільш оптимального методу визначення собівартості використаних матеріалів. Без сумніву, не

існує найкращого методу, який можна було б застосовувати в усіх ситуаціях. Адже кожний метод має свої недоліки та переваги. Вибір методу оцінки є елементом облікової політики фармацевтичного підприємства і не підлягає змінам без вагомих підстав. При виборі методу оцінки вибуття сировини і матеріалів підприємство повинно виходити з інтересів користувачів. Обраний метод розкривається в примітках до фінансової звітності.

Література

1. Кужельний М. В. Теоретичні аспекти бухгалтерського обліку // Бухгалтерський облік і аудит. — 2005. — № 8–9. — С. 45–47.
2. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учеб. пособ. для вузов. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. — 636 с.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 — XIV від 16 липня 1999 р.
4. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.1999 р. № 246.
5. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999 р. № 318.
6. План рахунків, затверджений наказом Мінфіну України від 30.11.1999 р. № 291.
7. Організація бухгалтерського обліку: Навчальний посібник // Ф.Ф. Бутинець та ін., 2-е вид. доп. і перероб. — Житомир: ЖІТІ, 2001. — 576 с.
8. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: Підручник // 5-е вид. доп. і перероб. — К.: А.С.К., 2000. — 784 с.
9. Ловінська Л. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку: Монографія. — К.: КНЕУ, 2006. — 256 с.
10. Фармацевтична логістика: Монографія / О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак, Б. П. Громовик; За ред. О. В. Посилкіної. — Х.: Вид-во НфаУ: Золоті сторінки, 2004. — 320 с.
11. Основи економіки та системи обліку у фармації: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. С. Немченко, Г. Л. Панфілова, В. М. Чернуха та ін.; За ред. А. С. Немченко. — Х.: Вид-во НфаУ: Золоті сторінки, 2005. — 504 с.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК 657

Д. Ю. Циплюк

здобувач кафедри обліку підприємницької діяльності ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КОНТРОЛЬ ВИМОГ ЗАСТОСУВАННЯ ЄДИНОГО ПОДАТКУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО ЗДІЙСНЮЮТЬ МЕДИЧНУ ПРАКТИКУ

Рассмотрены вопросы контроля операций, которые облагаются единым налогом для предприятий, выполняющих медицинские услуги, а также контроль порядка расчета показателя среднечетной численности работающих медицинского центра за год.

The article is devoted to the problems of single taxes of medical enterprises and to control of operations. It is also investigated the order of calculation of average number of people that work in medical center in a year.

Ключові слова: *єдиний податок, медична практика, суб'єкт малого підприємництва, виручка від реалізації продукції, основні засоби, середньооблікова чисельність працюючих.*

Спрощена система оподаткування застосовується поряд із загальною системою оподаткування за самостійним вибором платника податків. Однак, законодавство передбачає вимоги для одержання або збереження можливості сплачувати єдиний податок.

Основні з них закріплені в Указі Президента України «про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.09.98 № 727/98 (далі Указ 727).

Згідно статті 1 Указу 727 для СПД — юридичних осіб платників єдиного податку діють вимоги:

— середньооблікова чисельність працюючих за календарний рік не має перевищувати 50 осіб;

— розмір виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за календарний рік не має перевищувати 1 млн грн.

Порушення цих умов робить не можливим перехід на спрощену систему оподаткування.

СПД (юридична особа), який перейшов на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, самостійно обирає одну з таких ставок єдиного податку:

— 6 % суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування акцизного збору у разі сплати податку на додану вартість згідно із Законом України «Про податок на додану вартість»;

— 10 % суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), за винятком акцизного збору, у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності існує десять років. Кількість «єдинників», у тому числі підприємств, що здійснюють медичну практику, продовжує зростати. Це кращий доказ привабливості єдиного податку.

Тому необхідний чіткий контроль операцій, які потрапляють до бази оподаткування єдиним податком для підприємств, що здійснюють медичну практику. Згідно зі ст. 1 ст. 3 Указу 727 для таких підприємств базою оподаткування єдиним податком є:

— виручка від реалізації медичних послуг, якою вважається сума, фактично отримана медичним центром на поточний рахунок або (і) до каси від надання медичних консультацій у галузі загальної та спеціальної медицини, за діагностичне обстеження та лікування;

— виручка від реалізації основних фондів, яка визначається як різниця між сумою отриманою за ці основні фонди та їх залишковою вартістю на момент продажу.

Тлумачення ОФ Указ 727 не наводить. Терміном «основні фонди» оперують у податковому обліку. Однак «єдинник» — підприємство, що здійснює медичну практику, — неплатник податку на прибуток. Він податкового обліку основних фондів не веде і, відповідно, податкової залишкової вартості основних фондів не визначає.

Для виходу із такої складної ситуації аудиторам, підприємствам необхідно керуватися Листом ДПАУ від 18.04.06 р. № 4330/6/15-04/6 та Листом ДПАУ від 28.01.9 р. № 812/6/15-2116 «Про окремі питання застосування спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності».

Податківці вирішили, що «єдиннику» під основними фондами слід розуміти матеріальні цінності, що в бухгалтерському обліку іменують основними засобами згідно п. 4 П(С)БО 7 «Основні засоби». До їх числа в медичному центрі відносять об'єкти, які обліковують на рахунку 10 «Основні засоби» та рахунку 11 «Інші необоротні матеріальні активи» — при застосуванні загального Плану рахунків, на рахунку 10 «Основні засоби» — при застосуванні «спрощеного» плану рахунків. А саме: будівлі медичного центру, медичне і офісне обладнання, транспортні засоби, ін-

струменти, інвентар, бібліотечні фонди, малоцінні необоротні матеріальні активи тощо, строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року.

Згідно з Указом 727 підприємства, що здійснюють медичну практику єдиним податком можуть не оподатковувати:

1. Суму кредиторської заборгованості, що списується, зі строком позовної давності, що минув.

2. Вартість безкоштовно отриманих матеріальних цінностей (робіт, послуг).

3. Поворотну і безповоротну фінансову допомогу.

4. Кредитні засоби, страхове відшкодування.

5. Помилково зараховані кошти.

Але аудитори не вправі замовчувати позицію ДПАУ стосовно питання, що розглядається.

У своїх листах і консультаціях вона неодноразово посилається на Порядок ведення Книги обліку доходів і витрат суб'єкта малого підприємництва — юридичної особи, яка застосовує спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, затверджений наказом ДПАУ від 13.10.98 р. № 477, Порядок складання Розрахунку сплати єдиного податку суб'єктом малого підприємництва — юридичною особою, затверджений наказом ДПАУ від 28.02.03 № 98, Про внесення змін до форми Книги обліку доходів і витрат суб'єкта малого підприємництва — юридичної особи та Порядку її ведення, наказ ДПАУ від 12.10.99 № 554.

ДПАУ підкреслює, що єдиним податком оподатковуються усі надходження на поточний рахунок або/і до каси «єдинника», у тому числі позареалізаційні доходи і виручку від іншої реалізації.

У підприємства, що здійснює медичну практику такими надходженнями, можуть бути:

— відсотки банку;

— поворотна і безповоротна фінансова допомога;

— сума одержаного страхового відшкодування;

— курсові різниці;

— кредиторська заборгованість зі строком позовної давності, що минув, тощо.

Таким чином, незважаючи на те, що Порядок 544 із врахування змін встановлює тільки правила заповнення Книги обліку доходів і витрат, а не порядок обчислення бази оподаткування єдиним податком і неодноразове звертання «єдинників» до судових

органів із спірних питань — ДПАУ бажає оподатковувати єдиним податком практично всі надходження на поточний рахунок або/і в касу підприємства.

Для підприємств-юридичних осіб, які перебувають на спрощеній системі оподаткування, висувається ще одна вимога: середньооблікова чисельність працюючих за рік має не перевищувати 50 осіб (ст.1 Указу 727). Порядку розрахунку такого показника в Указі 727 не має, однак указано, що методику для підрахунку кількості працівників «єдинника» мають надати органи статистики. При цьому необхідно врахувати всіх працівників, у тому числі працюючих за договорами (мають на увазі цивільно-правові договори) і за сумісництвом, а також працівників представництв, філій, відділень та інших відокремлених підрозділів. Але показника «середньооблікова чисельність працюючих органи статистики для «єдинників» не запропонували. Тому на всі випадки діє загальна Інструкція зі статистики кількості працівників, затверджена наказом Держкомстату України від 28.09.05 № 286 (далі Інструкція № 286). Нею і необхідно керуватися підприємствам і аудиторам.

Підприємствам, що здійснюють медичну практику і перебувають на спрощеній системі оподаткування, обліку і звітності, середньооблікову чисельність працюючих визначають:

- у заяві, коли вступають до лав єдинників;
- постійно, перебуваючи на спрощеній системі з метою контролю;
- у щоквартальному розрахунку сплати єдиного податку суб'єкта малого підприємництва — юридичної особи, який подається в податкову організацію.

Для розрахунку кількості працівників Інструкція № 286 пропонує певний набір показників (умовно їх можна розбити на три групи):

1. Середня кількість працівників.
2. Середня кількість працівників в еквіваленті повної зайнятості.
3. Показники руху працівників.

Найбільш застосованим і таким, що відповідає вимогам Указу 727, є метод розрахунку середньої кількості працівників за період (СК). Такий показник пропонуємо застосовувати і для підприємств, що здійснюють медичну практику. До того ж на розрахунок СК наполягають і податкові служби, які видають Свідоцтво єдинника.

Розрахунок середньої кількості працівників за період подається на рис. 1.

1. Визначаємо кількість працівників на кожне календарне число періоду ($K_{\text{шп}} + K_{\text{зс}} + K_{\text{цд}}$). Сюди включають усіх працівників за основним місцем роботи ($K_{\text{шп}}$). Враховують також працівників, що перебувають у відрядженнях, відпустках, на лікарняному, відсутніх у зв'язку з виконанням державних або громадських обов'язків тощо. Повний перелік таких працівників наведено у п.п. 2.4–2.6. Інструкції № 286. Поки діє трудовий договір, особу враховують як цілу одиницю. $K_{\text{зс}}$ – працівники на умовах трудового договору не за основним місцем роботи, а $K_{\text{цд}}$ – особи, які працюють за цивільно-правовими договорами. За вихідні, святкові та неробочі дні дані залишаються на рівні останнього робочого дня, що передував.

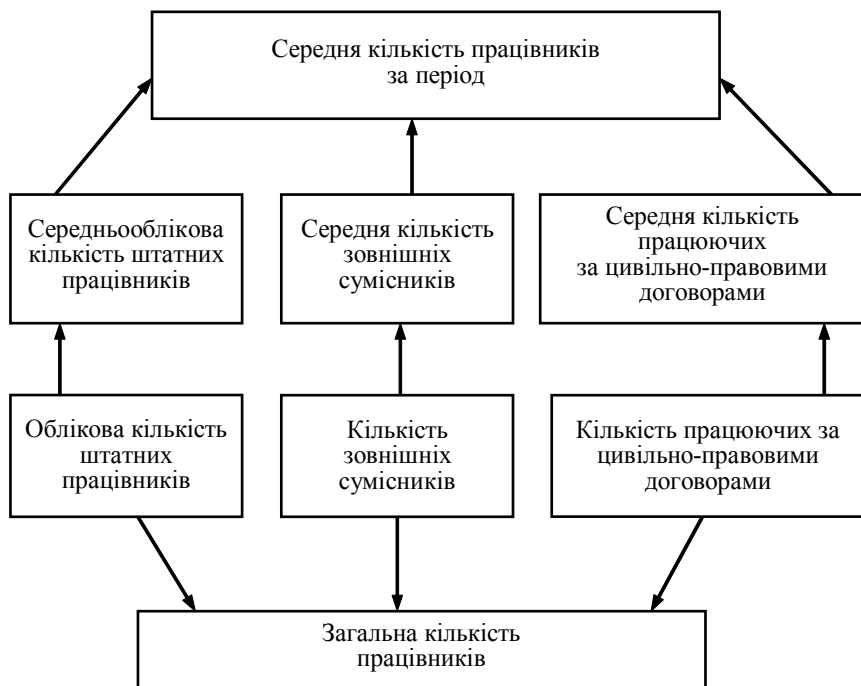


Рис. 1. Розрахунок середньої кількості працівників за період

2. Розрахуємо середньомісячні показники. На базі вже отриманих даних визначають: $K_{\text{шп}}$, $K_{\text{зс}}$, $K_{\text{цд}}$ — усереднені дані за місяць. При цьому враховуються календарні дні місяця.

3. Визначаємо СК за місяць — сума середньомісячних $K_{\text{шп}}$, $K_{\text{зс}}$ та $K_{\text{цд}}$.

4. Підраховуємо СК за квартал, рік, період з початку року. Необхідно місячні СК за певний період поділити на кількість місяців у ньому.

Приклад. На початок березня 2009 року на підприємстві, що здійснює медичну практику, було 15 штатних працівників. Але весь березень один з них перебував на лікарняному. 10 березні прийняли на роботу дві медсестри, але вже 23 березня одну з них звільнили. З 25 березня один працівник пішов у щорічну відпустку. 26 березня підприємство залучило чотирьох (не підприємців) за договором підряду строком на 1 місяць. 5 лікарів у березні 2009 року — зовнішні сумісники, оформлені на пів ставки.

$K_{\text{шп}}$ за кожний день місяця:

— з 1 по 9 березня — їх було 15;

— з 10 по 24 березня — 17;

— з 25 по 31 березня — 16.

$СК_{\text{шп}}$ за березень 2009 року становить 16 осіб $[(15 \times 9 \text{ дн.} + 17 \times 15 \text{ дн.} + 16 \times 7 \text{ дн.})]$.

$СК_{\text{зс}}$ — 5 осіб.

Підрядників в березні (з 26 по 31 березня) було 4.

$СК_{\text{цз}}$ становитиме 1 $(4 \times 6 \text{ дн.} : 31 \text{ к.дн.})$.

Значить, $СК = 16 + 5 + 1 = 22$ особи.

Із викладеного можна зробити висновок, що для СПД — юридичних осіб, які здійснюють медичну практику і є платниками єдиного податку з метою контролю, необхідно керуватися нормативним документом, що визначає порядок нарахування і сплати єдиного податку — Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.98 №727/98.

В зв'язку з тим, що на практиці виникли дві протилежні точки зору щодо оподаткування єдиним податком коштів, не пов'язаних з платою за продану продукцію (товари, роботи, по-

слуги), підприємства, що здійснюють медичну практику можуть обрати два шляхи.

Перший. Дотримуватися позиції податкових органів і оподатковувати єдиним податком усі кошти, що надходять на поточний рахунок та (або у касу.

Другий. Не сплачувати єдиного податку з тих коштів, оподаткування яких прямо не вимагає Указ 727. Поділяємо саме таку позицію, навіть якщо її доведеться відстоювати в суді.

Література

1. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» у редакції від 22.03.97 р. № 283/97-ВР.

2. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 р. № 168/97-ВР.

3. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.98 р. № 727/98.

4. Інструкція зі статистики кількості працівників: Затв. наказом Держкомстату України від 28.09.05 р. № 286.

5. Порядок ведення Книги обліку доходів і витрат суб'єкта малого підприємництва — юридичної особи, яка застосовує спрощену систему оподаткування, обліку та звітності: Затв. наказом ДПАУ від 13.10.98 р. № 477.

6. Порядок складання Розрахунку сплати єдиного податку суб'єктом малого підприємництва — юридичною особою: Затв. наказом ДПАУ від 28.02.03 р. № 98.

7. Про внесення змін до форми Книги обліку доходів і витрат суб'єкта малого підприємництва — юридичної особи та Порядку її ведення: Затв. наказом ДПАУ від 12.10.99 р. № 554.

8. Про окремі питання застосування спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності: Лист ДПАУ від 28.01.05 р. № 812/6/15-2116.

9. Губар Є. Чисельність працівників у єдинників: розрахувати, щоб залишитися / Все про бухгалтерський облік. — 2008. — № 70 — С. 17.

10. Хусід А. База обкладання єдиним податком: розкриваємо секрети / Все про бухгалтерський облік. — 2008. — № 70 — С.10.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

УДК [330.322.3:338.242.4]:316.344(477)

Н. В. Чирик

аспірант кафедри аудиту,

Н. А. Щербакова

канд. екон. наук, доц., доцент кафедри аудиту,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В статье рассматриваются вопросы управления капитальными инвестициями с применением инвестиционных проектов в условиях рыночной трансформации экономики Украины.

In the article the questions of management capital investments are examined with the use of investment projects in the conditions of market transformation of economy of Ukraine.

Ключові слова: *ринкова трансформація, інвестиції, капітальні інвестиції, інвестиційний проект.*

В системі відтворення, безвідносно до його суспільної форми, інвестиціям належить найважливіша роль у справі відновлення і збільшення виробничих ресурсів, а, відповідно, і забезпечення відповідних темпів економічного росту.

Україна за часів СРСР не мала власної економічної системи. Відповідно до цього основний зміст перехідного процесу в Україні може бути визначений як перехід від підсистеми, сформованої для обслуговування єдиного народногосподарського комплексу СРСР, що функціонував на директивно-планових засадах, до цілісної економічної системи, що функціонує на ринкових засадах. Якщо йдеться не про ліквідацію однієї системи і побудову іншої, а про зміну основи і переструктурування, створення нових форм розвитку, то весь процес можна назвати трансформаційним. Важлива особливість трансформаційного переходу — його інверсійний характер, пов'язаний зі зміною у послідовності економічних перетворень. Розвиток індустріальної системи створює техніко-технологічний базис для встановлення ринкових відносин [1].

В умовах ринкової трансформації економіки України капітальні інвестиції є головним «реабілітаційним» елементом економічного розвитку підприємств усіх форм власності.

Інвестиційна діяльність характеризується багатоаспектним направленням, у якому провідне місце займають капітальні інвестиції та вміння ефективно ними управляти.

Капітальних інвестицій відтворюють на простій і розширеній основі основні засоби виробництва, тобто створюють матеріальну основу для підвищення продуктивності живої праці за умов активізації комплексної механізації і автоматизації виробництва.

Реалізація відбувається ґрунтуючись на формах: розширення, реконструкції, модернізації, технічне переозброєння підприємства, нове будівництво, відновлення окремих видів устаткування та інших.

Капітальні вкладення мають важливе значення, обумовлене роллю, що виконують знову створені чи модернізовані засоби праці в процесі виробництва матеріальних благ. Як важливий фактор розширеного суспільного відтворення досягнень науково-технічного прогресу, що створює матеріальні умови для росту й удосконалювання суспільного виробництва і підвищення матеріального добробуту народу.

Процеси управління капітальними інвестиціями на сьогоднішній день розглянуто в дослідженнях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: В.В. Краснова, Б.О. Жнякін, Г.В. Козаченко, Г.Г. Кірейцев, А.М. Поддєрьогін, І.А. Бланк, В.І. Петрова, В.М. Гриньова, Г.А. Семенов, В.З. Бугай, А.Ф. Гойко, Ю.М. Воробйова. Особливу увагу ці науковці зосередили на функціях та методах оцінки управління.

Покращенню стану основних засобів сприятиме ефективне управління капітальними інвестиціями, що є багатоаспектною проблемою. Вдосконалення системи управління капітальними інвестиціями суттєво залежить від розробки та втілення інвестиційних проектів.

В Україні на сучасному етапі розвитку третина підприємств потребують структурного перепрофілювання, яке можливе за рахунок здійснення капітального інвестування. Стримуючим фактором цього процесу є значне зменшення внутрішніх інвестиційних можливостей, що пов'язано насамперед зі зменшенням інвестиційних можливостей бюджету. Покладаються надії на залучення зовнішніх інвестицій, але цей процес поки що гальмується внутрішніми та зовнішніми чинниками: нестабільність політичної та економічної ситуації у країні, складна податкова система, початок світової фінансової кризи (2008 рік) та інші.

Відмітимо, що час кризи повинен стати не «гальмом» для здійснення капітального інвестування, а періодом більш активного пошуку інвестицій.

Від того, як і на що витрачаються капітальні вкладення, значною мірою залежить їх ефективність. Досвід України та зарубіжних держав свідчить, що вигідніше спрямовувати капітальні вкладення на реконструкцію й технічну перебудову діючих підприємств, ніж на нове будівництво, яке завжди дорожче. Нове обладнання, як правило, монтують на старих виробничих площах, заощаджуючи ресурси на придбання нового обладнання, прогресивної технології та ін.

За 6 місяців 2008 року за напрямом інвестування виробництва харчових продуктів в основний капітал освоєно на суму 6300,95 млн грн, що становить 98,4 % до відповідного періоду 2007 року. Питома вага інвестицій на виробництво харчових продуктів (у відсотках до загальних обсягів інвестицій за промисловими видами діяльності) лідерство по регіону тримають: Херсонська (63 %), Вінницька (56,3 %), Кіровоградська (46,8 %), Чернігівська (38,9 %) області та м. Київ (52,8 %) при середньому рівні по Україні — 20,7 % [2].

Практика свідчить: найбільш ефективні напрямки капітальних інвестицій у промисловості — реконструкція та технічне переоснащення виробництва. Це дає змогу з меншими затратами, ніж при новому будівництві, освоювати потужності.

Технічне переоснащення діючих підприємств передбачає встановлення нових машин і устаткування на діючих площах, впровадження автоматизованих систем управління і контролю, сучасних методів управління виробництвом, модернізацію і технічне переоснащення природоохоронних об'єктів, опалювальних і вентиляційних систем, підключення до централізованих джерел тепло- й електропостачання. Його слід здійснювати за проектами й кошторисами на окремі об'єкти або види робіт, які розробляють на основі єдиного техніко-економічного обґрунтування і згідно з планом підвищення техніко-економічного рівня галузі.

Процесу відновлення основних засобів сприятиме ефективне управління капітальними інвестиціями. Для їх технічного оновлення нагромаджується амортизаційний фонд, показники якого впливають на процес управління капітальними інвестиціями.

Механізм амортизації повинен вирішувати відразу три взаємопов'язані головні задачі: відшкодування понесених витрат по створенню на підприємстві власного виробництва; накопичення грошових засобів; використання накопичених грошових засобів на цілі відтворення, оновлення та розширення власного виробництва на підприємстві. На сьогоднішній день не використовується

повністю потенціал амортизаційного фонду як джерело інвестиційних ресурсів. Це пов'язано з недосконалістю сучасної нормативно-правової бази регулювання нарахування, резервування та використання амортизаційного фонду, відсутністю системи страхування підприємств від знецінення амортизаційних відрахувань через інфляцію, невирішеністю питань правової відповідальності суб'єктів управління підприємствами за нецільове використання вивільнених від оподаткування амортизаційних ресурсів [3].

Важливо відмітити, що діюча амортизаційна політика підприємств не сприяє чіткому процесу відтворення основних засобів, мають місце випадки нецільового використання амортизації. Управління цим процесом має бути висвітлено у законодавстві України, тільки після чого вище перераховані недоліки набудуть адміністративного та кримінального характеру.

Важливе значення в управлінні має баланс капітальних інвестицій, який характеризує як процес, так і результат освоєння капітальних інвестицій. Загальна схема балансу капітальних інвестицій така:

$$Нп + К = В + С + Нк,$$

де $Нп$ і $Нк$ — обсяг незавершеного будівництва відповідно на початок і кінець звітного періоду; $К$ — обсяг здійснених у звітному періоді капітальних інвестицій; $В$ — обсяг введених у дію у звітному періоді основних засобів; $С$ — списання у встановленому порядку припинених будівництвом незавершених об'єктів [4, с. 56].

Особливу увагу в управлінні капітальними інвестиціями необхідно приділити їх зв'язку з інноваційними процесами.

Ефективність політики в управлінні інноваційними процесами визначає конкурентоспроможність національної економіки. Так, у розвинених країнах впровадження нових технологій забезпечує до 90 % приросту ВВП.

Інноваційна політика ще не стала формою національною економіки. В країні з умовами ринкових трансформацій існують бар'єри для розвитку інноваційних процесів, а саме: дешева робоча сила, загальмованість ринкових перетворень та процесу оновлення основного капіталу.

Інноваційні процеси в Україні не набули вагомих масштабів. За даними Держкомстату України, наукоємність промислового виробництва України не перевищує 0,3 %, що на порядок менше світового рівня. Торік питома вага продукції п'ятого технологіч-

ного укладу склала лише 4 %. Знижується інноваційна активність підприємств промисловості [5, с. 7]. Про це свідчать такі дані: зниження показника інноваційної активності в промисловості (15,1 %); незначна частка інноваційної продукції в обсязі реалізованої промислової продукції (5,6 %); низький рівень капітальних інвестицій в інновації в загальному обсязі інвестицій в основний капітал (3,6 %) [6]. Саме за цих причин знання та їх технологічне застосування забезпечують в Україні 50 % економічного зростання, тоді як у розвинутих країнах — до 90 % [7, с. 10].

Такий незадовільний стан розвитку інноваційних впроваджень в економіці є результатом відсутності чіткої стратегії переходу України до інноваційної системи розвитку та недостатність коштів для реалізації інновацій від недержавних комерційних структур, які не зацікавлені у такому довгостроковому фінансуванні інноваційних проєктів через ризики, що пов'язані з фінансовою нестабільністю в країні.

Для залучення інвестицій потрібно забезпечити відповідність вимогам інвестора цілого комплексу параметрів самого підприємства та інвестиційного проєкту. Реальний стан переважної більшості підприємств такий, що вони не відповідають мінімальним із цих вимог. І при цьому не важливо, яке походження мають інвестиції — вітчизняне чи іноземне. Отже, щоб впроваджувати інвестиції у промисловий комплекс необхідно попередньо максимально підвищити ефективність підприємств, використавши ще наявні у них можливості. Цей процес носить назву реструктуризації підприємства. Провести реструктуризацію власними силами для більшості підприємств практично неможливо в основному через брак фахівців потрібної кваліфікації. Потрібно залучення професійних проєктних менеджерів і консультантів [8].

Питання ефективного та конкурентоспроможного функціонування підприємств стають актуальними для України, тому що національна економіка знаходиться в умовах ринкової трансформації, що насамперед вимагає активізації інноваційної діяльності: швидкої розробки нових технологічних та організаційних ідей, нової техніки.

Таким чином, на основі вище зазначеного, необхідно: запровадити пільгове оподаткування інноваційної діяльності підприємств та організацій; ввести пільгове довгострокове кредитування пріоритетним галузям, що здатні надати конкурентоспроможну продукцію; запровадити страхування інвесторів; органам

управління створити експертні групи, які будуть здійснювати аналіз та контроль реалізації інноваційних розробок та надавати звіти щодо їх економічної ефективності.

Для обґрунтування доцільності здійснення капітальних інвестицій складається так званий інвестиційний проект.

Інвестиційний проект неоднозначно трактується в сучасній економічній літературі. Так, науковець А.В. Череп зазначає, що інвестиційний проект — це основний документ, що визначає необхідність здійснення реального інвестування, у якому в загальноприйнятій послідовності розділів викладаються основні характеристики проекту і фінансові показники, пов'язані з його реалізацією [9, с. 293]. Аналогічне визначення пропонує В.М. Гриньова [10, с. 49]. На відміну від попередніх авторів, науковець В. Г. Федоренко, спрощено розглядає поняття: комплексний план заходів, спрямованих на створення нового чи модернізацію діючого виробництва товарів та послуг [11, с. 30].

Запропоновані визначення поняття «інвестиційний проект», на нашу думку, спрощено та вузько трактують його економічний зміст:

- не вказується, що найчастіше на практиці інвестиційний проект є об'єктом реального інвестування.

- інвестиційний проект — це не тільки документ із планом заходів розвитку підприємства, а одночасно і управлінські рішення щодо реалізації повного циклу інвестицій.

Термін «інвестиційний проект» пропонується визначати таким чином: «Інвестиційний проект — це документ, що містить план заходів розвитку підприємства на основі реального інвестування, визначає внутрішні та зовнішні взаємозв'язки операцій, задач і ресурсів на основі управлінських рішень з метою реалізації повного циклу інвестицій.»

Вчені економісти В. О. Коюда, В. М. Гриньва пропонують класифікувати інвестиційні проекти за низкою ознак: цілями інвестування, рівнем автономності реалізації, строками реалізації, обсягами необхідних інвестиційних ресурсів, передбаченою схемою фінансування. Але, з нашого погляду, не досить коректно наводити в класифікації критерії щодо обсягу інвестиційних ресурсів, бо очевидно, що їх розмір залежить від розмірів компанії, чого дана класифікація не враховує. Вважаємо необхідним доповнити перелік класифікаційних ознак враховуючи форми здійснення капітальних інвестицій і навести відповідні види проектів:

проекти придбання нових основних фондів; проекти нового будівництва; проекти розширення діючих підприємств; проекти реконструкції; проекти технічного переозброєння діючих підприємств; проекти модернізації. Інформаційне значення інвесторів проекту визначає структуру та вимоги його розділів, виділемо основні: інвестор-підприємство; інвестор-держава; допоміжні інвестори (вітчизняні та іноземні).

Запропонована нами класифікація інвестиційних проектів виробничих підприємств дасть змогу більш диференційовано формулювати вимоги до їхньої розробки та оцінки, що суттєво впливає на систему управління капітальними інвестиціями.

Література

1. Воробйова Н. Економічна теорія. — <http://www.library.if.ua/book/65/4800.html>
2. Міністерство аграрної політики. — <http://www.minagro.gov.ua>
3. Неорянко А. О., Бусько А. Ю. Амортизаційна політика та оновлення основних фондів в Україні. [www.rusnauka.com/ 2_KAND_2008/Economics/ 26123.doc. htm](http://www.rusnauka.com/2_KAND_2008/Economics/26123.doc.htm)
4. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. А. М. Поддєрьогіна. — К.: КНЕУ, 2006.
5. Микитюк П. П. Аналіз впливу інвестицій та інновацій на ефективність господарської діяльності підприємства: Монографія. — Тернопіль: Економічна думка, Тернопільський національний економічний університет, 2007. — 296 с.
6. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності за січень-вересень 2008 року. — <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Наука в «суспільстві знання» // Урядовий кур'єр. — 2007. — № 208.
8. Капильцова В. В., Натопіна А. О. Проблеми активізації інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств в сучасних умовах. — http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek3_kapilcova.htm
9. Череп А. В. Інвестознавство : Підручник. — К.: Кондор, 2006. 398 с.
10. Інвестиційний менеджмент / Гриньова В. М., Коюда В. О., Лепейко Т. І. та ін. / Під заг. ред. В. М. Гриньової. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. — 368 с.
11. Федоренко В. Г. Інвестування: Підручник. — К.: Алерта, 2006. — 443 с.

Стаття надійшла до редакції 14.05.09.

УДК 657.6:004.9

Б. В. Кудрицький

канд. екон. наук,
старший викладач кафедри аудиту
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ДЕКІЛЬКА СЛІВ ПРО КОМП'ЮТЕРНИЙ АУДИТ

Актуальность темы определяется недостаточной изученностью вопроса, сущности компьютерного аудита, отсутствием четкого определения самого понятия, и особенностей подхода к его проведению. В связи с этим в данной статье сделана попытка рассмотреть сущность компьютерного аудита, как наиболее современного подхода к проведению аудиторских проверок.

This subject is urgent, because essence of computer audit is not learned enough, definition of computer audit conception is absent. So, in this article author has attempted to consider peculiarities of computer audit like the most modern approach to conduct auditor control.

Ключові слова: *аудит, фінансова звітність, комп'ютерний аудит, інформаційні системи, інформаційні технології.*

Історія розвитку аудиту налічує вже не одну сотню років, і як будь-який інший вид діяльності, аудит еволюціонував, розширювався перелік видів аудиту і аудиторських послуг, вдосконалювались методи, змінювались підходи.

Зростання суспільного значення аудиторської діяльності визначило вимоги з боку користувачів аудиторського висновку до якості перевірок та надійності результатів аудиту. Разом з тим необхідність участі у конкурентній боротьбі на ринку аудиторських послуг, зумовила потребу в підвищенні ефективності перевірок, зменшення часу, а відповідно і вартості аудиту. Пошук підходів здатних забезпечити зниження витрат часу на проведення перевірки з одночасним збереженням достатнього рівня їх надійності визначив логіку еволюції теорії і практики аудиту фінансової звітності.

Новим етапом у розвитку підходів до організації та проведення аудиту стало поширення новітніх інформаційних технологій. Так, у 90-их роках ХХ ст. із поглибленням автоматизації управлінських процесів на підприємствах, поширенням облікових інформаційних систем відбулися зміни у процедурах і способах ініціювання господарських операцій, організації їх обліку, обробки та відображення у звітності. Електронні записи інформаційної системи обліку замінили собою паперові документи, що зумовило внесення відповідних змін у способи організації внутрішнього контролю, а на зміну традиційним формам обліку прийшла комп'ютерна.

Із впровадженням автоматизованих інформаційних технологій в діяльність аудиторів відбувається проникнення понять та термінів, притаманних інформатиці. Поширення автоматизованих інформаційних технологій на облікові процеси та зміна об'єкту перевірки визначили появу терміну «аудит в середовищі комп'ютерних інформаційних систем (КИС)». Під цим розуміється проведення аудиту за умови застосування підприємством, що перевіряється, комп'ютерів будь-якого типу або розміру для обробки фінансової інформації, значущої (суттєвої) для аудиторської перевірки, незалежно від того, використовується цей комп'ютер безпосередньо самим підприємством чи третьою стороною [1].

У кінці XX ст. серед західних аудиторів поширюється лозунг «Усім аудиторам одного разу доведеться стати комп'ютерними аудиторами» [2, с. 5].

Зниження вартості комп'ютерної техніки, її доступність та широкі функціональні можливості зумовили застосування різного роду автоматизованих технологій в процесі аудиторської перевірки. Від початку інформаційні технології застосовувались для оформлення робочої аудиторської документації, автоматизації аналітичних процедур, роботи з базами даних, автоматизації статистичних розрахунків. Таке застосування інформаційних технологій набуло назви «автоматизований аудит» або «аудит з використанням інформаційних технологій».

Застосування комп'ютерних технологій, як основного інструменту аудитора, вирішальна роль автоматизованих інформаційних технологій, в процесі ведення обліку, а отже і в процесах організації та проведення аудиторської перевірки визначили появу на початку ХХІ ст. такого нового поняття як «комп'ютерний аудит», дослідження суті і змісту якого ще потребує свого наукового визначення.

Вагомий внесок в розвиток теорії і практики аудиту в умовах поширення інформаційних технологій внесли праці В. І. Подольського, Н. С. Щербакової, В. Л. Комісарова та С. В. Івахненкова, які фактично першими на теренах СНД присвятили увагу комплексному дослідженню питань сутності, методичних і організаційних аспектів такого нового поняття і явища, як комп'ютерний аудит.

Вагомість дослідження даного питання підкреслюється зокрема і тим, що сьогодні існує певне неприйняття терміну «комп'ютерний аудит» серед науковців та практиків. Спробуємо розглянути підходи до визначення його суті, наведені в наукових працях та інших джерелах інформації.

Аналіз визначення терміну комп'ютерний аудит в практичній діяльності (наприклад [2, 3]) свідчить про те, що досить поширеним сьогодні залишається його вживання як назви спеціального виду послуг, які передбачають виявлення ризиків, притаманних функціонуванню і надійності автоматизованого ІС. Таке вживання терміну, поширене переважно в сфері компаній і фахівців, які займаються інформаційними технологіями, тобто поза галуззю аудиторської діяльності.

Дещо більш загально розуміють комп'ютерний аудит в Міністерстві фінансів Російської Федерації (РФ), яким затверджено атестаційну програму спецкурсу для підвищення кваліфікації аудиторів, що має назву «комп'ютерний аудит». Аналіз змісту і положень цієї програми дозволяє зробити висновок, що під комп'ютерним аудитом розуміється проведення аудиторських перевірок в умовах комп'ютерної обробки даних, а також застосування персональних комп'ютерів при проведенні аудиту [4].

У праці В. І. Подольського із співавторами, визначено, що «комп'ютерний аудит» означає використання комп'ютерів і сучасних інформаційних технологій для організації аудиторської діяльності, включаючи аудиторські перевірки фінансової звітності і підготовку аудиторського висновку та надання супутніх послуг [5, с. 12]. Таким чином, дане визначення зосереджує увагу на організаційних аспектах проведення аудиту — застосування інформаційних технологій лише як інструментарію аудитора.

Наведений підхід до визначення змісту досліджуваного поняття є загальноприйнятим, проте зустрічається і дещо інший підхід до його визначення.

Так, за [6] під комп'ютерним аудитом розуміється перевірка а) стану загроз та відповідних ризиків, пов'язаних із застосуванням комп'ютерних технологій б) достовірності звітності.

Таким чином, можна зробити висновок що комп'ютерний аудит означає: 1. застосування комп'ютерних технологій, як методу і інструменту аудитора в процесі перевірки; 2. проведення перевірки інформації сформованої в середовищі КІС клієнта, на базі оцінки надійності та ризиків притаманних такому середовищу.

Тож, під комп'ютерним аудитом слід розуміти застосування комп'ютерних технологій і методів в процесі аудиту фінансової інформації, сформованої в середовищі КІС, висновок щодо достовірності якої базується на оцінці надійності функціонування автоматизованої інформаційної системи клієнта.

Адекватність такого визначення підтверджується тим, що новітні досягнення в сфері інформаційних технологій докорінно змінили середовище, в якому проводиться перевірка. Формою організації бухгалтерського обліку стала комп'ютерна, що відповідно змінило методичні прийоми — відтак, комп'ютерні інформаційні технології стають інструментом аудитора і одночасно об'єктом його дослідження.

Комп'ютеризація обліку призвела до того, що в умовах використання автоматизованих алгоритмів обробки інформації, а ні бухгалтер, а ні аудитор не мають чіткого розуміння суті і характеру функціонування цих алгоритмів маючи лише вхідну інформацію та узагальнений результат її обробки. Як наслідок, формування висновку щодо достовірності інформації, сформованої в КІС клієнта вимагає збору доказів та оцінки надійності функціонування автоматизованої системи обліку та базування аудиторського висновку на такій оцінці. Тепер аудитор мусить розширити свою увагу понад систему обліку і внутрішнього контролю, зосередившись на методичному, інформаційному програмному та технічному забезпеченні комп'ютерної інформаційної системи клієнта. Так, формування аудиторського висновку щодо достовірності фінансової інформації, сформованої в КІС клієнта, та інформації про надійність функціонування такого середовища, вимагає вирішення наступних завдань табл. 1.

При цьому, тестування алгоритмів та файлів інформаційної бази клієнта вимагає застосування спеціальних комп'ютеризованих методів перевірки. Комп'ютер стає необхідним інструментом роботи аудитора при проведенні перевірки в КІС.

Це вимагає перегляду вимог до компетенції аудитора, залучення до проведення перевірок фахівців з питань ІС і технологій.

Домінування комп'ютерних технологій визначає такі особливості комп'ютерного аудиту:

1. об'єкт аудиторської перевірки розширюється, включаючи в нього елементи, автоматизованої ІС клієнта (забезпечуючу та функціональну підсистеми), що визначають надійність функціонування та якість інформації що формується в КІС;

2. завдання аудиту змінюється, включаючи дослідження надійності та ефективності функціонування ІС клієнта;

3. процес перевірки в розвиненому середовищі комп'ютерної обробки даних неможливий без дослідження надійності функціонування автоматизованої інформаційної системи клієнта;

ЗАВДАННЯ АУДИТОРА ПРИ ПРОВЕДЕННІ КОМП'ЮТЕРНОГО АУДИТУ В КІС КЛІЄНТА

Елемент інформаційної системи	Завдання аудиту
<i>Методично-організаційне забезпечення.</i> включає заходи, спрямовані на формування політики з інформаційної безпеки, надійного функціонування та ефективного управління КІС, сукупність інструктивних документів, що визначають розподіл функціональних обов'язків, повноваження та взаємодію користувачів такої інформаційної системи, як з технічними та програмними засобами, так і між собою у середовищі КІС, та забезпечує функціонування всіх елементів підсистеми, як єдиного цілого.	• вивчення та аналіз затверджених на підприємстві нормативно-правових документів, які визначають політику безпеки, порядок взаємодії користувачів з КІС клієнта, оцінювання ефективності політики адміністрації підприємства щодо організації та підтримання належного функціонування КІС клієнта; • вивчення методичних та інструктивних документів щодо оцінювання ефективності організаційної структури інформаційного центру чи іншого підрозділу, відповідності його структури складовості КІС та здатності такого підрозділу забезпечувати безперерйне та надійне функціонування КІС клієнта; • тестування та бесіди з працівниками з метою визначення обґрунтованості та достатності кваліфікаційних вимог, які висуваються до системних адміністраторів, операторів та інших користувачів КІС, та відповідності кваліфікації персоналу визначеним вимогам; • дослідження посадових інструкцій та інших внутрішніх документів, що дає змогу визначити відповідність розподілу функціональних обов'язків між працівниками окремих структурних підрозділів та відповідальними особами, на яких покладається забезпечення належного рівня захисту комп'ютерного інформаційного середовища; • дослідження структури підрозділу внутрішнього контролю підприємства з метою визначити його здатність належно контролювати безпеку та надійність функціонування КІС клієнта; • бесіди з користувачами КІС клієнта, огляд робочих місць та існуючого програмного забезпечення, з метою оцінки ефективності адміністрування та санкціонування доступу до КІС через визначення паролів та рівнів доступу для користувачів, своєчасність їх зміни для звільнених працівників тощо; • спілкування з користувачами дає змогу оцінити ступінь забезпечення працівників інструкціями щодо роботи з програмним забезпеченням, регулярність заходів з підготовки та перепідготовки персоналу.

Закінчення табл. 1

Елемент інформаційної системи	Завдання аудиту
<i>Інформаційне забезпечення (ІЗ)</i> являє собою сукупність інформаційних ресурсів підприємства, порядок їх розміщення, зберігання та використання. У структурі інформаційного забезпечення сучасних КІС виділяють систему класифікації та кодування інформації, сукупність методичних та інструктивних документів, внутрішньомашинну та позамашинну інформаційну базу	• установлення порядку руху паперових носіїв первинної інформації забезпечує повноту та своєчасність її обробки в середовищі КІС клієнта; • існуючий на підприємстві порядок зберігання машинної інформаційної бази виключає можливість несанкціонованого доступу до даних, їх зміни чи доповнення сторонніми особами; • формування машинної інформаційної бази здійснюється паралельно із формуванням позамашинної бази, що забезпечує об'єднаність записів, можливість їх перевірки та відновлення; • формування резервних копій машинної інформаційної бази КІС здійснюється з необхідною регулярністю, але не рідше, ніж в кінці кожного звітного періоду; • існує необхідне та достатнє інструктивне й методичне забезпечення користувачів щодо порядку формування машинної інформаційної бази, порядку класифікації операцій та подій, що відображаються в КІС клієнта; • заходи контролю забезпечують неможливість внесення несанкціонованих виправлень у дані попередніх періодів; • заходи контролю забезпечують своєчасність і повноту формування паперових носіїв інформації: первинних документів, реєстрів обліку, звітних форм тощо. • існуюча на підприємстві система класифікації та кодування облікової інформації відповідає вимогам програмного забезпечення та можливостям обробки в середовищі КІС клієнта.
<i>Програми (ПЗ) та математичне забезпечення.</i> Програмне забезпечення являє собою сукупність системного та спеціальних програмних рішень, засобів, необхідних для розв'язання прикладних завдань та досягнення мети функціонування КІС. Математичне забезпечення безпосередньо пов'язане з програмним та являє собою сукупність математичних методів, моделей та алгоритмів обробки інформації, що лежать в основі програмного забезпечення та забезпечують розв'язання прикладних завдань у середовищі КІС.	• усе встановлене програмне забезпечення санкціоноване, має ліцензійний характер, не містить зловмисних та шпигунських програм, здатних негативно вплинути на цілісність інформаційної бази; • настроювання і зміна параметрів програмного та математичного забезпечення КІС здійснюється виключно спеціалістами, що мають відповідний рівень підготовки, з дозволу (а за необхідності і під контролем) працівників відділу внутрішнього контролю; • внесення змін в алгоритми програмного забезпечення клієнта санкціоновано, вони мають належне правове оформлення та відповідну технічну й інструктивну документацію, виключається можливість несанкціонованого внесення змін працівниками персоналу клієнта в алгоритми програмного забезпечення КІС; • користувачі мають належну компетенцію у використанні прикладних програм і забезпечені інструментними матеріалами та підтримкою з боку інформаційного центру підприємства.

4. проведення перевірки в КІС клієнта вимагає активного застосування комп'ютеризованих методів аудиту;

5. поширення інформаційних технологій аудиту призводить до повної або часткової автоматизації роботи аудиторів.

Всі ці особливості дозволяють говорити про більш вузьке значення терміну «комп'ютерний аудит», як окремого підходу до проведення аудиту фінансової звітності, поряд із ризико-орієнтованим, системно-орієнтованим та підтверджувальним, як показано у табл. 2.

Таблиця 2

РОЗВИТОК ПІДХОДІВ ДО ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ

Період	Підхід	Об'єкт перевірки включає в себе	Особливості
Від початку до 60-х років ХХ ст	Підтверджувальний	Первинні документи і реєстри обліку	Аудит зводиться до суцільного застосування процедур перевірки на суттєвість та підтвердження фактів відображених в звітності клієнта
Кінець 1960х-1970х	Системно — орієнтований	Система обліку і внутрішнього контролю	Тести системи обліку і внутрішнього виступають основою для організації перевірки
з початку 1980-х до кінця 1990-х рр.	Ризико-орієнтований	Зовнішнє і внутрішнє бізнес-середовище, системи обліку і внутрішнього контролю	з метою виявлення зон підвищеного ризику, які потребують ретельної уваги аудитор не лише оцінює ефективність системи внутрішнього контролю, а й досліджує особливості бізнесу клієнта, вивчає вплив зовнішніх і внутрішніх факторів. Оцінка ризику на рівні звітності в цілому та за окремими рахунками стає основою для планування та проведення аудиту
Початок ХХІст	Комп'ютерний аудит	Забезпечуючу і функціональну підсистему КІС	Новітні досягнення в сфері інформаційних технологій докорінно змінили середовище в якому проводиться перевірка. Формою організації бухгалтерського обліку стає комп'ютерна. Відповідно змінюються методичні прийоми — комп'ютерні інформаційні технології стають інструментом аудитора. Змінюється підхід до проведення аудиту, який відтепер передбачає окрім дослідження системи внутрішнього контролю, дослідження надійності функціонування елементів і підсистем автоматизованої інформаційної системи обліку

Таким чином, узагальнюючи сказане зауважимо, що під комп'ютерним аудитом сьогодні слід розуміти найвищий рівень автоматизації діяльності аудиторів, який характеризується а) застосуванням новітніх інформаційних технологій, як основного інструменту в процесі підготовки та проведення перевірки в КІС клієнта; б) підходу до проведення перевірки, який передбачає оцінку надійності середовища КІС, як основи для формування висновку, щодо достовірності фінансової звітності.

Література

1. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 р. / Пер. з англ. мови О. В. Селезньов та ін. — К.: ТОВ «ІМАЦ АУ «СТАТУС», 2006. — 1152 с.
2. Івахненко С. В. Комп'ютерний аудит: контрольні методики і технології. — К.: Знання, 2005. — 286 с.
3. Грани Высоких технологий — <http://nichiren.narod.ru/Text/Verges/Verges/V69.htm>
4. Янчуков Ю., Алехна А. Достоверность отчетности. Автоматизировать процесс проверки // Банковское дело в Москве –1998. –N5(41) – <http://www.bdm.ru/arhiv/1998/05/46-48.html>
5. Подольский В. И., Щербакова Н. С., Комиссаров В. Л. Компьютерный аудит: Практи. пособие / Под ред. проф. В. И. Подольского. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 128 с.
6. Программа спецкурса повышения квалификации для аттестованных аудиторов в области общего аудита «Компьютерный аудит» — <http://www.pravoteka.ru/pst/94/46610.html>
7. Романов А. Н., Одинцов Б. Е. Автоматизация аудита. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. — 336 с.

Стаття надійшла до редакції 15.05.09.

Фінанси, облік і аудит: Зб. наук. пр. / Відп. ред. А. М. Мороз.
2009. Вип. 14. 1—344 с.

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток