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

ФІНАНСИ, ОБЛІК І АУДИТ

Збірник наукових праць

Заснований 2003 р.

Виходить двічі на рік

Випуск 15

1906 КНЕУ
КИЇВ 2010

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 17.04.03

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

Збірник внесено до переліку наукових фахових видань України,
у яких можуть публікуватись результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з економіки
(постанова президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. №1-05/1)

Редакційна колегія: ***А. М. Мороз***, д-р екон. наук (відп. ред.), ***Л. М. Кіндрацька***, 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, ***М. І. Диба***, д-р екон. наук, ***В. М. Добровський***, канд. екон. наук, ***В. І. Єфіменко***, канд. екон. наук, ***О. В. Небильцова***, канд. екон. наук, ***В. М. Опарін***, д-р екон. наук, ***С. С. Осадець***, д-р екон. наук, ***О. А. Петрик***, д-р екон. наук, ***А. М. Поплюйко***, канд. 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 № 9 від 27.04.10

Редактор *Г. Беляк*
Художник обкладинки *Т. Зябліцева*
Коректор *Є. Піщаль*
Верстка *І. Андрієнко*

Підп. до друку 25.05.10. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум.-друк. арк. 21,73
Обл.-вид. арк. 24,74. Наклад 105 пр. Зам. 10-3929.

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, 2010

ЗМІСТ

РОЗДІЛ І. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Білошапка В. С. Практичні аспекти безпеки банківських електронних систем 9
Волковський Є. І. Теоретичні підходи до визначення сутності та складу фінансового потенціалу міста 16
Вольська С. П. Аналіз та шляхи підвищення прибутковості діяльності банку 23
Гапонюк М. А. Диспропорції регіонального розвитку в Україні: оцінка ефективності окремих механізмів вирівнювання 32
Гришан Ю. П. Необхідність реформування галузі охорони здоров'я: впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні 42
Данілова Л. І., Буряк Л. Д., Бутова М. В., Мельник О. В., Сиволапенко Н. П. Особливості фінансового лізингу як інвестиційного інструменту в Україні 50
Заболотна Н. Г. Активізація інвестиційного процесу як пріоритетний напрямок державної економічної політики 60
Іванова Т. Г. Моделі формування та прийняття стратегічних рішень як інструмент стратегічного маркетингу в банківських установах 67
Комісарчик О. В. Теоретичні аспекти роздрібного банківництва 75
Конопатська Л. В. Стан та перспективи кредитування банками України нефінансових корпорацій 83
Краснов В. Г. Економічний зміст «брудних» грошей та проблеми їх кваліфікації 92
Краснова І. В. Організація складання та представлення грошово-кредитної статистики 103
Кухленко О. В. Прогнозні орієнтири інвестиційної діяльності в умовах фінансово-економічної кризи 114
Майорова Т. В. Формування інвестиційних ресурсів в Україні . . 122
Неізвестна О. В. Інформаційне забезпечення стратегічного планування банку 132
Нєвєшкіна Т. С. Актуальні питання прогнозування видатків зведеного бюджету України 139
Нікітін А. В. Місце банків України в інфраструктурі ринку фінансових послуг 147
Осадчий Є. С. Світовий досвід контролю за іноземним банківським капіталом 154

Примостка Л. О. Сучасний стан та тенденції банківського кредитування 163
Савлук М. І. Тенденції на ринку міжбанківського кредиту України в період фінансової кризи 170
Славкова А. А. Неоподатковуваний мінімум доходів громадян в особистому прибутковому оподаткуванні 179
Шамова І. В. Особливості операцій ісламських банків 193
Шевалдіна В. Г. Кредитування банками домогосподарств 200

РОЗДІЛ ІІ. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Безверхий К. В. Організація обліку придбання інформаційно-правових систем та витрат на їх обслуговування 212
Бондар М. І. Інвестиції та джерела фінансування інвестиційних ресурсів в обліку 220
Гнилицька Л. В. Особливості визнання та порядок обліку необоротних активів, утримуваних для продажу 227
Диба В. М. Інтелектуальний капітал: оцінювання, структура та перспективи розвитку 235
Івченко Л. В. Визначення організаційних та методичних проблем системи контролю 245
Калабухова С. В. Модернізація аналізу компонентів управління підприємницькою діяльністю 251
Кириленко В. Б. Статутний капітал банку: особливості формування 257
Кудрицький Б. В. Концептуальні основи побудови інформаційної системи аудиту 265
Кузьмінська О. Е. Облік гудвілу при формуванні консолідованої банківської групи 271
Леськів Г. З., Лихолат С. М. Управління обліком персоналу з метою забезпечення економічної безпеки підприємства 283
Максименко А. В. Проблемні питання обліку валютних операцій 288
Озеран А. В., Труфіна Ж. С. Напрями удосконалення обліку загально виробничих витрат на хлібопекарських підприємствах України 299
Писаренко Ю. В. Особливості оцінки інтелектуального капіталу як об'єкту обліку 300
Попадюха Н. В. Організація внутрішнього контролю за повнотою надходжень, отриманих розпорядниками коштів нижчого рівня: проблеми та шляхи їх вирішення 307
Савченко В. Я., Дондик І. М. Методика і організація державного фінансового контролю 317

Самборський О. В. Роль калькулювання собівартості продукції в ціноутворенні 326
Свідерський Д. Є. Вплив формування звітності на ефективність діяльності підприємства 332
Свірко С. В. Фінансова звітність про частки у спільних підприємствах відповідно до МСБОДС 339
Тітенко Л. В. Вплив первісної вартості виробничих запасів на вартість готових лікарських засобів 346
Чумаченко М. Г., Свірко С. В. Пошуки нових орієнтирів української економічної освіти у підготовці фахівців за обліковими спеціальностями: реалії вітчизняних потреб та досвід розвинутих країн Заходу 352

CONTENTS

PART I. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Biloshapka V. Practical aspects of security of electronic banking systems 9
Volkovskiy E. Theoretical approaches to definition of financial potential of the city and its components 16
Vol'ska S. Analysis and ways of increase of profitability of activity of bank. 23
Gaponuk N. Disproportion of regional development in Ukraine: assessment of efficiency certain adjustment mechanism 32
Gryshan Y. The industry of health protection reformation necessity: introduction of the obligatory medical insurance in Ukraine . . . 42
Danilova. L., Buryak. L., Butova M., Melnyk O., Syvolapenko N. Features of financial leasing as an investment tool in Ukraine. 50
Zabolotna N. Initiation of investment processes as a primary direction of government economic policy 60
Ivanova T. The models of forming and acceptance of strategic decisions as instruments of the strategic marketing in banks 67
Komisarchyk O. Theoretical aspects of retail banking 75
Konopatska L. Condition and prospects of crediting by banks of Ukraine not financial corporations. 83
Krasnov V. Economic maintenance of «dirty» money and problem of their qualification 92
Krasnova I. Organization of drafting and presentation of money-and-credit statistics 103
Kuhlenko O. Prognosis of investment in financial crisis conditions . . 114
Mayorova T. Generation of investment resources in Ukraine. 122
Neizvestna O. Information support of strategic planning in the bank. 132
Neveshkina T. Actual questions about forecast expenditures overall budget of Ukraine. 139
Nikitin A. A place of banks of Ukraine in the infrastructure of financial services market. 147
Osadchiy E. The world experience of foreign bank capital control. . . 154
Prymostka L. Modern state and tendencies of the banks activity in crediting. 163

Savluk M. Trends in Ukraine interbank credits during the financial crisis 170
Slavkova A. Non-taxable minimum in personal income taxation 179
Shamova I. Special aspects of Islam banking 193
Shevaldina V. Crediting households by banks 200

PART II. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Bezverhiy K. Organization of accounting of acquisition of information and legal systems and costs of their maintenance 212
Bondar M. Investments and sources of investment resources financing in accounting 220
Gnilichkay L. Features of recognition and accounting treatment of fixed assets that are held for sale 227
Dyba V. Intellectual capital: evaluation, structure and prospects 235
Ivchenko L. Defenition of organizational and methodical problems of the control's system 245
Kalabuhova S. Modernization of the analysis of components in business administration 251
Kirilenko V. Chartered capital of bank: features of his forming 257
Kudrizky B. The conceptual basis for the development of information system audit 265
Kuzminska O. Accounting of the goodwill during formation of consolidated banks group 271
Leskiv G., Liholat S. Management account of personnel with the purpose of providing of economic security of enterprise 283
Maksimenko A. Problematic issues accounting currency transactions . . . 288
Ozeran A., Trufina Z. Directions of improvement of account of overhead costs are on the baker enterprises of Ukraine 299
Pisarenko Y. Features accounting for intellectual capital as the object of accounting 300
Popadiukha N. Organization of internal control over completeness of revenue received by lower-level spending units: problems and solutions. 307
Savchenko V., Dondyk I. Methodology and organization of state tax control 317
Samborsky O. The role of product costing in pricing 326
Svidersky D. Effect of forming reporting on the effectiveness of the enterprise 332

Svirko S. Financial Reporting of Interests in joint ventures under International Public Sector Accounting Standards 339
Tytenko L. Influence of initial value of inventories on the cost of finished medicines 346
Chumachenko M., Svirko S. The search for new orientations Ukrainian economic education in preparing professionals: the realities of domestic needs and experiences of developed countries 352

Розділ І. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71

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

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ ЕЛЕКТРОННИХ СИСТЕМ

Работа посвящена исследованию практических вопросов и проблем работы банковских электронных систем. Дается определение безопасности банковских электронных систем в контексте современной банковской деятельности. Раскрыты некоторые аспекты данного процесса, на которые следует обратить особое внимание уже сейчас.

The work deals with investigation of practical questions and problems in the electronic systems of banks. Determination of the safety of electronic systems in modern banking is given. Some aspects to which it is necessary to pay special attention already now are opened.

Роботу присвячено дослідженню практичних питань і проблем роботи банківських електронних систем. Дано визначення безпеки банківських електронних систем у контексті сучасної банківської діяльності. Розкрито деякі аспекти даного процесу, на які слід звернути увагу вже зараз.

Ключевые слова: *электронна система, несанкционированный доступ, конфиденційність даних, антивирусные засоби, аутентыфикация.*

Keywords: *electronic systems, unauthorized division,confidentiality of information, antivirus facilities,authentification.*

Ключові слова: *електронна система, несанкціонований доступ, конфіденційність даних, антивірусні засоби, аутентифікація.*

Банківська діяльність досить насичена не тільки діловими відносинами, їй значною мірою притаманні тісні інформаційні відносини з партнерами. З іншого боку, будь-яке управлінське рішення банку базується на основі прийнятої інформації, і коштує тієї ж інформації. Витік інформації може завдати серйозної шкоди банку, його економічному становищу та іміджу, часто дозволяючи конкурентам зайняти провідні позиції на ринку, а іноді провокує і банкрутство банку.

Але безпека банківської електронної системи – це не тільки захист від крадіжок. Наприклад, відмова від обслуговування клієнта або несвоєчасне надання клієнту важливої інформації, що зберігається в системі, з причини непрацездатності цієї системи — за своїми наслідками рівноцінні втраті інформації. Таким чи-

© В. С. Білошапка, 2010

ном, під час створення власних електронних систем безпеки банку треба приділяти велику увагу безпеці їх функціонування.

Значний внесок у дослідженні питань безпеки електронних систем банку внесли вчені СНД М. Вертузаєв, В. Шеломенцев, Ю. Батурін, В. Крилов, Ю. Ляпунов. Наукова розробка проблематики безпеки банківського бізнесу вітчизняними науковцями почалася зі здобуттям незалежності України. Зокрема, виділимо фундаментальні дослідження В. Задіраки, О. Олексюка, М. Недашковського [1], а також практичні розробки В. Міщенка та А. Шаповалова [2]. У той же час, загального розуміння проблеми безпеки банківських електронних систем у масштабах усієї банківської системи України вони не дають. У вітчизняній науковій літературі відсутні також дослідження підходів до побудови захисту банківських електронних систем, а класифікація погроз банківським електронним системам доволі схематична. Тому дослідження практичних аспектів безпеки банківських електронних систем є актуальними. Мета даної статті — обґрунтування необхідності захисту банківської інформації сучасними методами та інструментами, а також надання практичних рекомендацій щодо виконання задач підтримання конфіденційності та цілісності банківських електронних систем.

Банківська інформація може мати такий вигляд:

Рис. 1. Структура банківської інформації

Банківська інформація завжди була об’єктом уваги для різного роду злочинців, тому у наш час банки обладнані за останнім словом техніки. Але прогрес у техніці злочинів йшов не менш швидкими темпами, ніж розвиток банківських технологій. Особливо небезпечними для банків є так звані комп’ютерні злочини. Від-

критий характер комп'ютерних систем, що обслуговують велике число користувачів за допомогою засобів зв'язку в автоматичному режимі, поруч з високим ступенем концентрації та мобільності грошових коштів, сприяли появі комп'ютерної форми злочинності.

Особливості злочинів у банківській сфері такі:

1) більшість комп'ютерних злочинів є дрібними. Збитки від них становлять 10 000 — 50 000 дол. [2, с. 144];

2) комп'ютерні злочини, як правило, потребують великої кількості банківських операцій (до кількох сотень), але не завжди високотехнологічні;

3) багато шахраїв пояснюють свої дії тим, що вони начебто беруть позику в банку з наступним поверненням.

Оцінки збитків від злочинів, що пов'язані з втручанням у діяльність банківських електронних систем, дуже сильно розрізняються — від 150 млн дол. до 40 млрд дол. кожного року, причому зберігається стійка тенденція до зростання таких збитків.

Хоча процес автоматизації вітчизняних банків почався нещодавно, сумний досвід подібних злочинів вже є. Дії злочинців часто досягають мети у зв'язку з тим, що в переважній більшості банків України експлуатуються однотипні стандартні обчислювальні засоби (IBM-узгоджені персональні комп'ютери, локальні мережі з програмним забезпеченням фірми Novell), котрі добре відомі професіоналам. Проблеми створює і постійно зростаюча комп'ютерна грамотність клієнтів.

У плані захисту особливу увагу банки приділяють захисту великих ЕОМ, відновленню інформації після аварій і катастроф, захисту від комп'ютерних вірусів, захисту персональних ЕОМ.

До особливостей організації захисту мереж ЕОМ у банках можна віднести широке використання комерційного програмного забезпечення для управління доступом до мережі, захист точок підключення до систем через комутовані лінії зв'язку, використання антивірусних засобів, шифрування даних, що передаються. Велика увага приділяється захисту приміщень, у яких розміщені комп'ютери.

Ми поділяємо позицію [3], що система обробки інформації повинна враховувати такі особливості:

організаційну структуру банку;

обсяг і характер інформаційних потоків банку;

кількість і характер банківських операцій: аналітичних і щоденних;

кількість і функціональні обов'язки персоналу;
кількість клієнтів.

Наслідки недооцінки питань безпеки можуть виявитись катастрофічними для банків. Більшість коштів, якими користуються банки — це переважно гроші вкладників, якими банки користуються тільки тоді, коли їм довіряють. Таким чином, так важливо не підірвати довіру до банку.

Під безпекою банківської електронної системи слід розуміти її властивість, що виражається в здатності протидіяти спробам нанесення збитків власникам та користувачам системи при різних впливах (випадковим та спланованим) на неї. Природа впливу може бути різною: спроби проникнення злочинця, помилки персоналу, стихійні події (пожежа, буран), вихід із ладу окремих ресурсів.

У даний час склались два підходи до побудови захисту банківських електронних систем: фрагментарний — протидія суворо визначеним загрозам під час деяких умов (наприклад, спеціалізовані антивірусні засоби, автономні засоби шифрування та т. ін.) та комплексний підхід — створення захищеного середовища обробки інформації, що об'єднує різнорідні заходи протидії загрозам (правові, організаційні, програмно-технічні). Комплексний підхід застосовують для захисту великих систем (наприклад, СВІФТ) або локальних систем, що обробляють особливо цінну банківську інформацію.

Несанкціонований доступ (НСД) — найрозповсюдженіший вид комп'ютерних порушень. Він полягає в отриманні користувачем доступу до об'єкту, до якого у нього нема офіційного доступу згідно політики безпеки.

Загальна класифікація погроз банківським електронним системам має наступний вигляд:

1. Погрози конфіденційності даних та програм. Реалізуються під час несанкціонованого доступу до даних, програм або каналів зв'язку.

2. Погрози цілісності даних, програм, апаратури. Цілісність даних та програм порушується при несанкціонованій ліквідації, додатку зайвих елементів та модифікації даних, зміни порядку розташування даних, формуванні фальсифікованих платіжних документів у відповідь на законні запити, активної ретрансляції повідомлень з їх затримкою. Цілісність апаратури порушується під час її пошкодження, крадіжки або незаконному зміненні алгоритмів роботи.

3. Погрози доступності даних. Виникають у тому випадку, коли об'єкт (користувач або процес) не отримує доступу до законно

виділеним йому службам або ресурсам. Ця погроза реалізується захопленням всіх ресурсів, блокуванням ліній зв'язку несанкціонованим об'єктом, виключенням необхідної системної інформації. Ця погроза може призвести до ненадійності або поганої якості обслуговування в системі та, відповідно, потенційно буде впливати на достовірність та своєчасність доставки платіжних документів.

4. Погрози відмови від виконання транзакцій. Виникають, коли легальний користувач передає або приймає платіжні документи в системі, а потім відмовляється від своєї участі в них, щоби зняти з себе відповідальність.

За характером виконання зловмисних дій необхідно розділити на три види:

1) дії, не пов'язані з проникнення виконавців у приміщення, де розташовані комп'ютерні системи;

2) дії з одиничним проникненням виконавців у приміщення:

- відкриті — під виглядом відвідувачів, співробітників комунальних служб;
- негласні — у вихідні дні або вночі;

3) дії, що передбачають наявність виконавців серед співробітників банку, його клієнтів або постачальників обладнання.

Виходячи зі списку існуючих погроз можна виділити наступні основні напрямки захисту.

1. Захист апаратури та носіїв інформації від крадіжки, пошкодження та ліквідації. Для боротьби з погрозами цього виду використовується традиційний комплекс організаційно-технічних заходів: фізична охорона та обмеження доступу до апаратури, обладнання сигналізацією, а також пристроями, що перешкоджають крадіжкам комп'ютерної апаратури та її компонентів.

2. Захист інформаційних ресурсів від несанкціонованого використання. Для цього застосовуються засоби контролю включення живлення та завантаження програмного забезпечення, а також парольний захисту під час входу в систему.

3. Захист інформаційних ресурсів від несанкціонованого доступу. Забезпечує захист конфіденційності, цілісності і готовності (доступності) інформації та автоматизованих служб системи.

4. Захист інформації у каналах зв'язку та вузлах комутації. Блокує погрози, що пов'язані з пасивним підключенням до каналу («підслуховування»), попереджає активне підключення з фальсифікацією повідомлень або ретрансляцією справжніх повідом-

лень, а також перешкоджає блокуванню каналів зв'язку. Для захисту використовуються процедури аутентифікації абонентів та повідомлень, шифрування та спеціальні протоколи зв'язку.

5. Захист юридичної значимості електронних документів. Для захисту від таких погроз у практиці обміну фінансовими документами використовуються методи аутентифікації повідомлень при відсутності у сторін довіри одна до одної. Документ (повідомлення) доповнюється так званим цифровим підписом — спеціальною поміткою, що нерозривно логічно пов'язана з текстом.

6. Захист автоматизованих систем від вірусів та незаконної модифікації.

Розрізняють наступні класи технічних засобів захисту:

1) засоби фізичного захисту територій, будівель та приміщень інформаційних центрів;

2) пристрої, що попереджають крадіжку комп'ютерів, периферійного обладнання, їх вузлів та компонентів;

3) засоби захисту від виходу з ладу мережі електроживлення;

4) засоби зберігання магнітних носіїв;

5) апаратні та апаратно-програмні засоби управління доступом до персональних комп'ютерів, робочих станцій та пристроїв зв'язку;

6) засоби криптографічного захисту;

7) комбіновані пристрої та системи.

До програмних засобам захисту відносяться програми аутентифікації користувачів та розмежування їх прав на доступ до ресурсів системи, програми криптографічного перетворення, засоби контролю цілісності інформації, програми відновлення та резервного зберігання даних, а також програми сигналізації та спостереження за роботою механізмів захисту.

Програми захисту при значно меншій у порівнянні з апаратними засобами вартості часто забезпечують достатній рівень безпеки комерційних систем. Важлива перевага програмного підходу полягає у тому, що він дозволяє легко модифікувати систему захисту, змінюючи саму програму або її параметри. Вартість обслуговування програмних систем у порівнянні з апаратними надто незначна. Під час програмної реалізації захисту є можливість її поступового нарощування та ускладнення залежно від умов, що змінюються.

Для захисту від специфічних погроз, виникаючих під час передачі фінансових документів по зовнішніх (неконтрольованих) каналах зв'язку, використовуються криптографічні методи та спеціальні протоколи.

Крім загальних для всіх комп'ютерних систем задач підтримання конфіденційності та цілісності даних, у системах зв'язку треба вирішувати окрему задачу аутентифікації або взаємного встановлення справжності видалених абонентів. Наприклад, знаючи телефонний номер модему комп'ютерної системи, можна спробувати підключитися до неї, видаваючи себе за легального користувача. Звичайна практика полягає в тому, що комп'ютери автоматично набирають підряд телефонні номера та очікують відгуку віддалених комп'ютерів. Після визначення номеру модему вгадується або підбирається пароль доступу. Часто такий пароль тривіальний та знаходиться автоматично з допомогою комп'ютера, котрий використовує великий словник найімовірніших паролів.

У якості висновку зазначимо, що розвиток банківських технологій та загальний стан платіжної системи України вимагає якісно іншого рівня розвитку систем безпеки. Збільшуються обсяги електронних платежів, у цю сферу включаються все більше користувачів. З кількісним ростом підвищується уразливість системи, підвищується ризик здійснення економічних злочинів з використанням систем електронних платежів. Цьому сприяють незадовільна економічна ситуація в країні та наявність великої кількості висококваліфікованих кадрів, які тимчасово без роботи.

В Україні є висококваліфіковані спеціалісти та досвід у створенні потужних криптографічних технологій, але в даний час технічних засобів захисту потрібної якості та в необхідних кількостях тут не виробляється. Єдиним виходом із ситуації залишається залучення іноземних технологій. У перспективі вітчізняні засоби захисту повинні бути уніфіковані з іноземними, а рівень захищеності повинен відповідати світовим вимогам. Підсумовуючи, важливо наголосити, що організація захисту банківської інформації є важливою умовою розвитку сучасних банківських технологій, а системи безпеки нового покоління повинні враховути кращий світовий досвід і можливі потреби банківської сфери України в майбутньому. З огляду на це, методичні аспекти побудови захисту банківських електронних систем потребують переосмислення і подальшого розвитку економічною наукою в Україні.

Література

1. Методи захисту банківської інформації: Навчальний посібник / В. К. Задірака, О. С. Олексюк, М. О. Недашковський. — К.: Вища шк., 1999. — 144 с.

2. *Міщенко В. І., Шаповалов А. В., Юрчук Г. В.* Електронний бізнес на ринку фінансових послуг: Практич. посіб. — К.: «Знання», КОО, 2003. — 278 с.

3. *Чижов Н. А.* Клиентские технологии. — Минск: Амалфея, 2003. — 839 с.

4. *Лакосник Е.* Управление взаимоотношениями с клиентами в отделениях // Банк. практика за рубежом. — 2004. — № 3 (63). — С. 22—23.

Стаття надійшла до редакції 15.12. 2009 р.

УДК 336.051

Є. І. Волковський
аспірант кафедри фінансові ринки,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА СКЛАДУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСТА

В статье рассмотрены взгляды учёных на понимание сущности финансового потенциала, сформулировано авторское определение сущности финансового потенциала города, аргументированы составляющие финансового потенциала города.

The article describes the attitudes of scientists to understand the nature of the financial potential, formulated by the author's definition of the nature of the financial potential of the city and argued the components of the financial potential of the city.

У статті розглянуто погляди вчених на розуміння сутності фінансового потенціалу, сформульовано авторське визначення сутності фінансового потенціалу міста, аргументовано складові фінансового потенціалу міста.

Ключевые слова: *город, предприятия, финансовая политика, финансовый потенциал, финансовые ресурсы.*

Keywords: *city, business, financial policy, financial potential, financial resources*

Ключові слова: *місто, підприємства, фінансова політика, фінансовий потенціал, фінансові ресурси.*

Фінансовий потенціал є складним і багатогранним явищем, яке має надзвичайне суспільне та економічне значення. В умовах кризового стану економіки значення фінансового потенціалу та вміння його використовувати у максимально ефективній формі

© Є. І. Волковський, 2010

набуває визначальної ваги для виживання та розвитку суспільства в цілому та кожного економічного агента зокрема. Але багатоукладність цього явища та складність визначення його розмірів не дозволяють чітко оцінити фінансові резерви та можливості їх використання. У той же час міста, як місця найбільшої концентрації виробничих, інформаційних, фінансових та інших ресурсів, є ключовими точками алокації та функціонування продуктивних сил країни. Тому фінансовий потенціал міста виступає головною опорою функціонування фінансової системи країни.

Питання виміру та використання фінансового потенціалу досліджують А. І. Даниленко, В. М. Опарін, С. С. Шумська, Е. А. Ісаєв, Н. А. Колесникова, Н. С. Краснокутська та інші науковці.

Завданнями даного дослідження є: з'ясування сутності фінансового потенціалу міста, визначення поняття фінансовий потенціал міста та його складових.

Основоположним аспектом функціонування фінансового потенціалу, що вирішується в даній статті, є визначення сутності та складу фінансового потенціалу, та конкретизація його функціонування у межах міста.

Так, В. М. Опарін та С. С. Шумська зазначають, що «фінансовий потенціал — одна з ключових базових характеристик економіки, від обсягу та ефективності якого залежать напрями та результативність національної фінансової стратегії — одного з важливих інструментів реалізації довгострокових національних інтересів країни, забезпечення її незалежності та безпеки» [1, с. 77].

На сьогоднішній день, в економічній літературі немає одностайності у визначенні категорії «фінансовий потенціал», базовим поглядом є розуміння потенціалу як сукупності ресурсів, за допомогою яких можна досягти певної цілі [2].

Аналогічно визначають фінансовий потенціал А. Г. Загородній та Г. Л. Вознюк. Вони стверджують, що на рівні регіону чи адміністративно-територіальної одиниці фінансовий потенціал являє собою «загальний обсяг фінансових ресурсів, що утворюється за рахунок усіх джерел у межах адміністративно-територіальної одиниці — області, району, міста, села, селища» [3, с. 700].

Більш широко у межах даного підходу дає визначення С. С. Шумська. Розглядаючи фінансовий потенціал на рівні країни чи великого економічного району, вона розуміє під цим поняттям «сукупність фінансових ресурсів (що є у наявності та які можуть бути мобілізовані) усіх сфер та ланок фінансової системи, що

утворюються за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел, а також коштів і ресурсів із джерел, які з різних причин є недоступними чи незадіяними …» [4, с. 59]. Позитивним моментом, на нашу думку, у даному визначенні є включення до складу фінансового потенціалу фінансових ресурсів що є в наявності та які можуть бути мобілізовані, оскільки фінансовий потенціал має відображати не тільки фінансові ресурси, які одразу можна побачити, але, наприклад, і ті, які обслуговують тіньову економіку, або грошові кошти, які перебувають в іммобілізованому стані, і не можуть вважатись фінансовими ресурсами.

Проте в даному підході нам не зрозуміло те, чому визначення фінансового потенціалу обмежується лише обсягом наявних фінансових ресурсів, інакше цей обсяг можна б було б назвати, наприклад, фінансовою базою. Фінансовий потенціал, як і фінанси, є динамічною категорією. А поняття обсягу відбиває певну кількість ресурсу у певний час, тобто є статичною категорією.

Цю проблему вирішує С. П. Запотоцький. Він зазначає, що «фінансові ресурси обмежуються сумою їх окремих видів», тоді як «фінансовий потенціал — це передумова продовження руху і його динаміки… Відтак, якщо фінансові ресурси посідають певне місце на траєкторії руху, то фінансовий потенціал — подальший напрям такого руху» [5, с. 115].

Розглядаючи потенціал підприємства, Н. С. Краснокутська наголошує, що наявність ресурсів у підприємства не гарантує досягнення поставлених цілей. Тому вона розглядає потенціал підприємства як «можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес процесів» [6, с. 8]. У той же час, фінансовий потенціал є складовою потенціалу підприємства, і розглядається як «здатність фінансової служби забезпечити основні ланки ланцюжка «збут—виробництво—закупівлі» фінансовими ресурсами за принципом найбільш ефективного їхнього розподілу» [6, с. 11].

У такому ж ключі розглядає фінансовий потенціал з позицій великого економічного регіону Е. А. Ісаєв. Він визначає фінансовий потенціал як «фінансово-економічну категорію, що характеризує здатність фінансової системи та механізму регулювання на регіональному рівні консолідованому формуванню сукупного потенціалу фінансових ресурсів суб'єктів РФ, що складають великий регіон (федеральний округ), для забезпечення здатності до саморозвитку, стабільному та прискореному економічному зрос-

танню економіки регіону на основі інтенсивних та інноваційних факторів розвитку та посилення соціальної орієнтації ринкової економіки регіональної території» [7, с. 36].

У даному підході наголошується на управляючій складовій у реалізації фінансового потенціалу та вказується на необхідність ефективного розподілу наявних фінансових ресурсів. Та ще цікавим моментом є включення до складу фінансового потенціалу — потенціалу фінансових ресурсів, як матеріальної основи, та відокремлення її від організаційного забезпечення.

Більш завершено з точки зору функціонування фінансового потенціалу у своєму дисертаційному дослідженні розглядає К. В. Іоненко. Ми погоджуємося з тим, що фінансовий потенціал являє собою поєднання фінансових ресурсів та можливостей їх використання [8]. Проте таке поєднання потребує організаційної складової фінансової системи, що проявляється через управління фінансовими потоками.

Усі наведені визначення не є вичерпними, їх поєднання та узгодження неточностей дозволяє нам стверджувати, що фінансовий потенціал адміністративно-територіальної одиниці (міста) є економічною категорією, яка динамічно поєднує сформовані фінансові ресурси та можливості їх використання, що досягається через управління фінансовими потоками території.

Розуміння сутності та поняття фінансового потенціалу неможливе без розуміння його складу.

Розглядаючи склад фінансового потенціалу необхідно зазначити, що більшість авторів розглядають склад, як і сутність фінансового потенціалу виключно з ресурсної точки зору. З огляду на важливість та суперечливість поняття фінансових ресурсів, в економічній літературі досі немає єдиної думки щодо їх визначення.

Проте більшість учених при визначенні поняття фінансових ресурсів сьогодні ототожнюють їх з грошовими коштами, грошовими фондами, грошовими нагромадженнями чи доходами, що створені у процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту перебувають у розпорядженні суб'єктів економічної діяльності [3, с. 783; 9, с. 782; 10, с. 821; 11, с. 758]. Ми погоджуємося з таким розумінням фінансових ресурсів.

Розглядаючи склад фінансового потенціалу країни С. С. Шумська, спираючись на доповідь А. І. Даниленка, вказує наступні складові: фінансові ресурси держави, фінансові ресурси підпри-

ємств, фінансові ресурси населення; та фінансові ресурси забезпечувальних складових фінансового та страхового ринків [4].

На думку Н. А. Колесникової, фінансовий потенціал регіону має наступні складові: власні фінансові кошти господарюючих суб'єктів, здійснюючих комерційну діяльність у виробничій і невиробничій сферах; фінансові кошти кредитно-фінансових регіональних установ, їхніх філій (відділень) у регіоні; фінансові кошти громадських організацій, фондів, що займаються некомерційною діяльністю на території регіону; фінансові кошти населення, включаючи поточні грошові доходи й нагромадження в будь-якій формі; фінансові кошти регіональної адміністрації (регіональний бюджет), районні, міські бюджети та надходження ззовні, що можуть бути у вигляді кредитів, інвестицій та трансфертів [12, с. 41].

К. В. Іоненко у своєму дисертаційному дослідженні робить висновок, що складовими фінансового потенціалу регіону є бюджетний потенціал, ощадний потенціал населення та інвестиційний потенціал суб'єктів господарювання (фінансово-кредитних установ та нефінансових підприємств і організацій). При цьому наголошується на взаємозалежності та взаємопов'язаності таких складових [8].

Ми погоджуємося з даним підходом, оскільки в даному випадку складові є динамічно функціонуючими категоріями. При цьому сформовані фінансові ресурси можуть як використовуватись у регіональному відтворенні, так і іммобілізовуватись, під дією негативних факторів.

Розглядаючи функціонування фінансового потенціалу виникає необхідність організаційної складової, на якій наголошують Е. А. Ісаєв. та Н. С. Краснокутська. Такою складовою є фінансова політика, при цьому виступає організаційним елементом реалізації фінансового потенціалу [6, 7].

За своєю суттю фінансова політика є системою заходів, що здійснюється суб'єктом управління фінансовими ресурсами, з метою найкращого забезпечення процесу утворення, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів.

У той же час, розглядаючи фінансовий потенціал міста, розуміння цієї категорії наштовхується на деякі протиріччя. Так, при розгляді фінансового потенціалу підприємств та громадян, що знаходяться на території міста, можна зазначити, що місце формування та використання фінансових ресурсів неможливо обме-

жити географічно, оскільки ці економічні агенти визначають місце своєї діяльності за власним бажанням. Окремим випадком є розгляд підприємств комунальної форми, частина їх доходів формується через місцевий бюджет, і може спрямовуватись у прилеглі території для задоволення комунальних потреб громади.

Тож територіальні межі міста не дозволяють чітко визначити належність чи неналежність фінансових ресурсів до фінансового потенціалу саме цього міста. Як наслідок умова знаходження фінансових ресурсів у межах міста, не дозволяє говорити, що ці ресурси будуть використані у межах міської економічної системи, та на її користь. Тож постає питання меж впливу на формування та використання фінансових ресурсів. Їх обіг завжди перебуває під впливом багатьох економічних суб'єктів. Інтереси яких перебувають у протилежних напрямах, і зазвичай вони не спрямовані на розвиток міста, та часто мають негативний ефект для економіки міста в цілому. При цьому тільки місцева влада діє в інтересах територіальної громади, що її обирала. І головним завданням фінансової політики місцевої влади є забезпечення всебічного та гармонійного розвитку території, яку вона контролює.

Тому на нашу думку вплив органів місцевого самоврядування на обіг фінансових ресурсів і має визначати межі належності фінансових ресурсів, що знаходяться у межах міста, до фінансового потенціалу цього міста. Даний підхід дозволяє чітко відокремити межі фінансового потенціалу адміністративної одиниці від інших адміністративних одиниць. Тобто, формування фінансових ресурсів, що перебувають під контролем місцевої влади, головним чином мають внутрішні джерела, деякі мають зовнішнє походження, проте всі вони все одно — використовуються в інтересах територіальної громади, яка обирала ці органи місцевої влади.

Тому до складу фінансового потенціалу міста слід відносити лише ті сфери фінансової діяльності, які знаходяться під впливом міської влади.

Так, згідно даним підходом фінансовим потенціалом міста слід вважати економічну категорію, що динамічно поєднує сформовані фінансові ресурси, які знаходяться під контролем міської влади та можливості їх використання в інтересах громади міста, шляхом управління фінансовими потоками у відповідності з міською соціально-економічною політикою.

У відповідності з даним визначенням, до складу фінансового потенціалу міста слід відносити бюджетний потенціал міста, фі-

нансовий потенціал підприємств комунальної форми власності міста, кредитний потенціал міста та інші складові фінансового потенціалу регіону, що знаходяться під контролем міської адміністрації.

Висновки

В роботі розглянуті основні погляди науковців на розуміння сутності фінансового потенціалу; акцентовано на важливості включення до визначення фінансового потенціалу складової управління. Автором поглиблено розуміння сутності фінансового потенціалу, розроблено новий підхід до його визначення. Розроблено визначення фінансового потенціалу міста та обґрунтовано його склад.

Дана стаття створює базис для подальшого поглиблення діяльності щодо дослідження складових фінансового потенціалу міста, їх взаємодії з метою досягнення найповнішого та найефективнішого виконання завдань, покладених на владу міста.

Література

1. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: у 3 т. [за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка]; Ін-т екон. та прогнозування НАН України. — К.: 2008. — Т.1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі реалізації / Даниленко А. І., Алимов О. М., Барановський О. І. [та ін.]; за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. К.: Фенікс, 2008. — 468 с.

2. *Румянцева Е. Е.* Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. — М.: Инфра-М, 2005. — VI, 724 с.

3. *Загородній А. Г.* Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. — К.: Знання, 2007. — 1072 с.

4. *Шумська С. С.* Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С. С. Шумська // Фінанси України. — К.: ЗАТ «ВІПОЛ», 2007. — № 5. — С. 55—64.

5. Регіональна економіка: навчальний посібник / Олійник Я. Б., Запотоцький С. П., Кононенко О. Ю., [та ін.]; за ред. Я. Б. Олійника. — К.: КНТ, Видавець Фурса С. Я., 2007. — 441 с.

6. *Краснокутська Н. С.* Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник/ Н. С. Краснокутська. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.

7. *Исаев Эли Абубакарович.* Финансовый потенциал крупного экономического региона / Э. А. Исаев; науч. ред. Ю. И. Любимцев. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. — 206 с.

8. *Іоненко К. В.* Формування та оцінка фінансового потенціалу регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Іоненко Катерина Василівна; Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України». — К., 2007. — 20 с.

9. *Борисов А. Б.* Большой экономический словарь: Изд. 2-е перер. и доп. / А. Б. Борисов. — М.: Книжный мир, 2005. — 860 с.

10. Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т. 3 [Редкол.: …С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] — К.: Видавничий центр «Академія», 2002. — 952 с.

11. Краткий экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна [составили А.Н. Азраилян, О. М. Азраилян, Е. В. Калашникова, О. В. Мещерякова] — 2-е изд., доп. и перераб. — М.: Институт новой экономики, 2002. — 1088 с.

12. *Колесникова Н. А.* Финансовый и имущественный потенциал региона:опыт регионального менеджмента. / Н. А. Румянцева. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 240 с.

Стаття надійшла до редакції 03.02.2010 р.

УДК 336.71

С. П. Вольська
старший викладач
кафедри менеджменту банківської діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

АНАЛІЗ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

Раскрыты основные показатели и методы анализа прибыльности банка для оценки его деятельности. Проведено исследование эффективности деятельности украинских банков и предложены пути повышения их прибыльности.

The basic indicators and methods of the analysis of profitability of bank for an estimation of its activity are opened. Research of efficiency of activity of the Ukrainian banks is conducted and ways of increase of their profitability are offered.

Розкрито основні показники і методи аналізу прибутковості банку для оцінки його діяльності. Проведено дослідження ефективності діяльності українських банків і запропоновані шляхи підвищення їх прибутковості.

© С. П. Вольська, 2010

Ключевые слова: *прибыльность активов, прибыльность капитала, модель Дюпона.*

Keywords: *return on total assets, return on common equity, DuPont Model.*

Ключові слова: *прибутковість активів, прибутковість капіталу, модель Дюпона.*

Підвищення ефективності діяльності є головною метою, яку ставлять перед собою власники банків, вкладаючи кошти в банківських бізнес, а управління прибутковістю є одним з пріоритетних завдань фінансового менеджменту банку, що зумовило значні наукові напрацювання у цих сферах.

Прибутковість банківського бізнесу є своєрідним індикатором, що характеризує фінансові результати діяльності, крім того є матеріальною основою його подальшої роботи та визначення рейтингу на банківському ринку. Необхідною умовою ефективного функціонування банку є розрахунок, аналіз і прогнозування показників віддачі власного капіталу, прибутковості й рентабельності, а основною задачею — не допустити зниження прибутковості, оскільки це неминуче позначиться як на показниках достатності капіталу, так і на рівні конкурентоспроможності банківської установи.

Аналізуючи дослідження з питань прибутковості, слід зазначити, що ця проблематика традиційно перебуває в центрі уваги економічної науки, а термін «прибутковість» досить часто вживається в спеціальній літературі. Здебільшого під прибутковістю розуміють суму прибутку, отриману після здійснення затрат і реалізації своїх функціональних обов'язків. Так, у словниках прибутковість трактується як «ефективність, рентабельність, дохідність підприємства або підприємницької діяльності» [1]. Докладно теоретичні та прикладні аспекти аналізу прибутковості висвітлено в працях зарубіжних та вітчизняних авторів, таких як Дж. Сінкі, П. Роуза, А. М. Мороз, З. І. Щебиволок, Л. О. Примостка, І. В. Ларіонова, А. М. Герасимович, О. В. Васюренко, К. О. Волохата, С. Т. Панова та ін.

Факторів, що впливають на прибуток і, як наслідок, на прибутковість банку — безліч. Кожен аналітик, маючи перед собою певні цілі, може класифікувати ці фактори по своєму залежно від того, вплив яких факторів він хоче поглиблено вивчити (наприклад, виділяють внутрішні і зовнішні; за терміном впливу — довго-, короткострокові, миттєвого впливу; якісні і кількісні та ін.). Проте в загальному випадку відомо, що прибуток банку залежить від

доходів та витрат, бо різницю між ними він і становить [2, с. 34—35]. Таким чином, для отримання правильної оцінки прибутковості велике значення має дослідження проміжних показників — дохід, витрати, прибуток. У першу чергу слід здійснити якісний та кількісний аналіз їх структури та динаміки. Результати аналізу використовують для прогнозування і перспективного планування економічних процесів, а також для розробки програм і рекомендацій подальшого ефективного розвитку, прибуткової діяльності. Проаналізуємо діяльність українських банків протягом 2000—2008 рр. (табл. 1).

За даними таблиці можна спостерігати, що доходи банків протягом останніх років постійно збільшувались і на початок 2009 року складали 122 580 млрд грн на противагу 7 446 млрд грн у 2000 році. Прибутки, що отримують банки від своєї діяльності, також зростають і на початок 2009 року досягли свого найбільшого значення 7 304 млрд грн, зокрема в середньому на один банк припадає у цей період 39,7 млрд грн прибутку. Крім того, за проведеними у таблиці розрахунками можна простежити тенденції зміни ефективності діяльності банків України за наступними критеріями: 1) у період 2000—2005 рр. постійно відбувалось поліпшення співвідношення витрат і доходів (за результатами 2000 року воно становило 100,4 %; 2001 року — 93,8 %; 2002 року — 93,5 %; 2003 року — 94,1 %; 2004 року — 93,7 %; 2005 року — 92,1 %). Проте у період з 2006—2007 рр. значення показника дещо знизилось і становило 90,1 % та 90,3 % відповідно; 2) співвідношення прибутку до витрат у період 2000—2006 рр. зростало й у 2006 році набуло свого найбільшого значення — 11,1 %. Однак, за останні роки спостерігається зниження цього показника і на кінець 2008 року показник упав до рівня 2003 року — 6,3 %; 3) значення показника співвідношення доходів і прибутку, який показує здатність банків трансформувати доходи в прибуток також стрімко зростав у період 2000–2006 роки і досягнув найбільшого значення — 10 % у 2006 році, після чого відбулося стрімке зниження цього показника і на початок 2009 року його значення впало нижче рівня 2001 року, і склало 6 %. Хоч доходи і прибуток банків зростає протягом всього аналізованого періоду, але показники ефективності свідчать про погіршення ситуації протягом останніх років.

Слід зауважити, що аналіз прибутковості не зводиться до простого виміру результатів діяльності банку, а й дозволяє визначити його фінансовий стан, якість його активів та ефективність діяльності.

Таблиця 1

ДИНАМІКА ДОХОДІВ, ВИТРАТ, ПРИБУТКУ ТА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Показники	Дата									Зміна за 2008 рік	
	01.01.2001	01.01.2002	01.01.2003	01.01.2004	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	Абс. величина	Темп приросту
Доходи, млрд грн*	7446	8583	10470	13949	20072	27537	41645	68185	122580	54395	79,78
Витрати, млрд грн*	7476	8051	9785	13122	18809	25367	37501	61565	115276	53711	87,24
Прибуток, млрд грн	– 30	532	685	827	1263	2170	4144	6620	7304	684	10,33
Кількість діючих банків	153	152	157	158	160	165	170	175	184	9	5,14
Прибуток на 1 банк	– 0,19	3,5	4,4	5,2	7,9	13,15	24,4	37,8	39,7	1,9	5,02
Витрати / доходи, %	100,4	93,8	93,5	94,1	93,7	92,1	90,1	90,3	94,0	3,8	4,15
Прибуток / витрати, %	– 0,4	6,6	7,0	6,3	6,7	8,6	11,1	10,8	6,3	– 4,4	– 41,08
Прибуток / доходи, %	– 0,4	6,2	6,5	5,9	6,3	7,9	10,0	9,7	6,0	– 3,8	– 38,63

* Основні показники діяльності банків України у 2008 році // Фінансові ризики. — 2008. — № 3—4 (52).

Таким чином, функцію прибутку не можна розглядати як незалежну. Вона залежить від таких чинників, як середній рівень ризику, рівень процентних ставок та інших, що, змінюючись здатні впливати на динаміку прибутковості [3, с. 112]. Тому, стратегічна мета діяльності банку визначається як зниження ризику за умови збереження певного рівня прибутковості, що забезпечує банкам досягнення адекватної рівноваги за умов швидкозмінного ринкового середовища [4, с. 126]. Отже, підсумкова оцінка прибуткової діяльності банку має ґрунтуватись на аналізі співвідношення прибутків та ризиків.

Важливим завданням для банків є пошук ефективних напрямків аналізу прибутковості для оцінювання їх діяльності. В економічній літературі під час аналізу прибутковості найчастіше використовують такі:

1) аналіз динаміки середнього рівня прибутковості за допомогою абсолютних показників які, як правило, використовують банки у своїй практичній роботі;

2) аналіз динаміки відносних показників прибутковості;

3) факторний аналіз показників прибутковості активів та прибутковості капіталу (декомпозиційний аналіз прибутковості власного капіталу або модель Дюпона).

Слід відмітити, що абсолютні показники прибутковості вважаються результативними показниками діяльності банку, які включають низку аналітичних показників: процентна маржа, непроцентна маржа, прибуток до оподаткування, чистий прибуток. Особливу увагу слід приділяти величині процентної маржі. Оскільки значення процентної маржі загалом оцінює прибутковість банку, а його динаміка дає керівництву банку інформацію про необхідність зміни процентної ставки, об'єму і структури дохідних активів і зобов'язань.

Одним з основних прийомів оцінки рівня прибутковості банку є аналіз фінансових коефіцієнтів. Цей аналіз передбачає:

— порівняння фактичної розрахункової величини фінансового коефіцієнта з його нормативним рівнем;

— зіставленні коефіцієнтів даного банку з коефіцієнтами конкуруючих банків;

— оцінка динаміки коефіцієнтів.

У банківській практиці застосовуються різні показники прибутковості банку. Найширше використовуються: чиста процентна маржа, чистий спред, прибутковість капіталу, прибутковість активів, рівень іншого операційного доходу.

Аналіз чистої процентної маржі слід здійснювати за наступними напрямами:

1) порівняння фактичної процентної маржі з базовою (розрахунковою). Це дає змогу своєчасно визначити тенденцію зниження або збільшення процентного доходу;

2) аналіз змін у складових процентної маржі;

3) визначення параметрів, у межах яких зміни значення процентної маржі не потребують від керівництва банку прийняття конкретних заходів.

На розмір чистої процентної маржі впливають такі чинники, як склад та обсяг залучених коштів, розмір кредитних та інших вкладень. Крім того, розмір чистої процентної маржі залежить від співвідношення кредитних вкладень та джерел їх утворення за термінами платежів, а також за ступенем терміновості перегляду процентних ставок.

Чистий спред включає тільки ті активи і пасиви, по яким нараховуються проценти. Він показує, наскільки успішно банк виконує функцію посередника між вкладниками та позичальниками і наскільки гостра конкуренція на грошовому ринку, учасником якого є установи банків. Посилення конкуренції приводить до скорочення різниці між доходами за активами та витратами за пасивами [5, с. 27].

Таким чином, цей коефіцієнт виключає вплив безпроцентних депозитів до запитання, капіталу і невиконаних вимог резервування на отримані проценти. Він ізолює вплив процентної ставки на доходи і тим самим показує більш глибокий склад джерел доходу банку.

Багато вчених у своїх працях вважають, що для аналізу прибутковості банку найважливішими є показники прибутковості капіталу (return on capital/equity — ROE) та прибутковості активів (return of assets — ROA). Так, на думку Дж. Сінкі «прибуток на активи є вичерпним показником ефективності роботи банку з погляду бухгалтерського обліку» [6, с. 49]. Слід відмітити, що обидва показники істотно впливають на ринкову ціну акцій банку, і тому в процесі аналітичних досліджень їм приділяють особливу увагу.

Цілком зрозуміло, що ці показники перебувають у центрі уваги перш за все акціонерів (власників банку). Оскільки показник прибутковості активів характеризує ефективність роботи менеджерів банку, а показник прибутковості капіталу показує рівень дохідності вкладених акціонерами коштів і служить орієнтиром

для вибору найпривабливішого напряму інвестування. Отже, чим вище значення цих показників, тим більша прибутковість банку.

Головний недолік бухгалтерської моделі ROE полягає в тому, що цей показник може бути високим через недостатність власного капіталу чи тоді, коли банк тільки розпочав свою роботу і більшість його пасивів складає власний капітал.

Слід відмітити, що підходи до визначення рівня цього показника в Україні, країнах СНД та західних країнах істотно різняться. Значення ROE в західних країнах ґрунтується на показниках ринку, отже його значення постійно змінюється в межах 6–8 %. УВ його основі лежить ставка Лондонського банківського ринку (LIBOR) плюс премія за ризик, яку західний інвестор (за існуючою там методикою) згоден сплатити (за визначенням західного вченого Ю. Брікхема). Для вітчизняної практики цей показник має виключно розрахункове значення і не базується на ринкових показниках тому, що ринок цінних паперів фактично не розвинений.

Показник рівня іншого операційного доходу показує залежність банку від «нетрадиційних» доходів. Збільшення показника може свідчити про високу диверсифікацію платних послуг або про хибне тяжіння до спекулятивних прибутків для покриття дефіциту основного процентного доходу банку [7, с. 408].

Відзначимо, що аналіз прибутковості банку не можна обмежувати лише аналізом вищенаведених показників. Аналіз прибутковості слід детально розглянути за допомогою факторного аналізу, за допомогою якого буде можливо визначити ступінь впливу окремих факторів на зміну показників прибутковості банку, виявити його сильні та слабкі сторони, найповніше використати внутрішні резерви, виробити управлінські рішення, розробити ефективну стратегію розвитку. Факторний аналіз коефіцієнта прибутковості капіталу банку (ROE) допомагає оцінити ефективність таких напрямів діяльності компанії як оперативну, інвестиційну і фінансову.

Методика декомпозиційного аналізу прибутковості власного капіталу (return on equity decomposition analysis) або модель Дюпона (Du Pont), названу так тому, що вона була розроблена спеціалістами фірми «Дюпон» (у 20-ті роки XX ст.), є модифікованим факторним аналізом показників ROE та ROA. Методика декомпозиційного аналізу прибутковості власного капіталу досліджує залежність між показниками прибутковості і ризику банку та виявляє вплив окремих чинників на результати його діяльності.

Крім того, керівництво банку може використати цей підхід для визначення цільових рівнів прибутковості банку в процесі планування фінансової діяльності.

Методика декомпозиційного аналізу прибутковості власного капіталу засновано на аналізі співвідношень, що утворюють коефіцієнти прибутковості ROE та ROA. В основі факторної моделі — показник прибутковості власного капіталу (ROE), а фактори — показники, що характеризують фінансову діяльність банку. Тобто, фактори, які впливають на ROE, дробляться з метою з'ясування: які фактори в більшій чи меншій мірі впливають на прибутковість власного капіталу. Крім того, розрізняють двофакторну та трифакторну моделі. Так, здійснюючи двофакторну модель аналізу, ROE можна представити так:

$$\text{ROE} = \frac{\text{прибуток}}{\text{капітал банку}} = \text{ROA} \cdot \text{МК} = \frac{\text{прибуток}}{\text{активи банку}} \cdot \frac{\text{активи банку}}{\text{капітал банку}}, \quad (1)$$

де ROA (return on assets) — чистий дохід активів; МК (leverage ratio) — мультиплікатор капіталу, фінансовий важіль (відношення активів до капіталу банку).

Виходячи з формули (1), показник ROE тим більше, чим вища прибутковість активів (показник ROA). З іншого боку, слід зазначити, що фінансовий важіль не знижує рівня надійності банку доки прибутковість активів вище вартості запозичень із зовнішніх джерел, бо за діючою методологією за рахунок прибутку поповнюється капітал [2, с. 38].

За трифакторною моделлю ROE складається з таких факторів:

$$\text{ROE} = \frac{\text{прибуток}}{\text{капітал банку}} = \text{МП} \cdot \text{ДА} \cdot \text{МК} = \\ = \frac{\text{прибуток}}{\text{доходи}} \cdot \frac{\text{доходи}}{\text{активи}} \cdot \frac{\text{активи банку}}{\text{капітал банку}}, \quad (2)$$

де МП — маржа прибутку (загальна рентабельність); ДА — дохідність (оборотність) активів.

Отже, модель Дюпона визначає основні елементи, що впливають на прибутковість банку: ROA, ROE, МП (маржа прибутку), ДА (дохідність активів), МК (мультиплікатор капіталу). Це дає

можливість розглянути прибутковість з різних точок зору, простежити взаємозв'язок між доходами, витратами та структурою балансу банку, встановити основні причини (фактори), що впливають на прибутковість банку, навіть до впливу конкретних операцій на загальний результат діяльності банку. Крім того, дозволяє управлінцям аналізувати, контролювати й управляти даними факторами і, як наслідок, здійснювати ефективніше керування банком із позицій прибутковості його діяльності.

На сьогоднішній день в умовах нестабільного середовища підвищення прибутковості діяльності банку є надзвичайно важливим. З цією метою можна запропонувати наступні напрямки підвищення прибутковості банків:

1. проведення зваженої маркетингової і процентної політики, що дозволить забезпечити зростання групи активів, які приносять процентний дохід та зростання власного капіталу;

2. збільшення питомої ваги «працюючих» активів у сукупних активах, які приносять найбільші доходи банку;

3. управління ризиком процентних ставок: досягнення цільового рівня чистої процентної маржі, спреду, чистого процентного доходу, прогнозування руху процентних ставок, встановлення процентних ставок за залученими та наданими коштами, визначення динамічної структури активів і пасивів на підставі гепаналізу та дюрації, використання засобів хеджування;

4. правильне управління активами, пасивами банку, а також ризиками: розподіл економічного капіталу банку під ризики, визначення політики управління фондами банку та ризиком ліквідності, правильне встановлення лімітів по ринкових ризиках, моніторинг результатів, що дало б змогу привести структуру банківського балансу і позабалансових позицій у відповідність з його стратегічними цілями;

5. здійснення фінансового планування. Багато витрат виникає через неузгодженість дій різних управлінь між собою. Фінансовий план дозволяє спрогнозувати доходи витрати і прибуток на рік з метою визначення на цей період своїх перспектив і цілей.

Таким чином, для отримання повної характеристики прибутковості банку та з метою прогнозування подальшої його діяльності необхідно використовувати систему показників прибутковості банку та факторний аналіз їх динаміки. Вдале дослідження та впровадження всіх цих заходів допомогло б збільшити прибутковість банку та досягти мінімізації ризиків.

Література

1. Современный экономический словарь http://enbv.narod.ru
2. *Павленко Р. В.* Факторний аналіз прибутковості діяльності банку як детальна оцінка її результативності // Проблеми науки. — 2001. — № 8. — С. 33—42.
3. *Климова О. О.* Аналіз прибутковості комерційних банків України // Фінанси України. — № 3. — 2005. — С. 112—116.
4. *Примостка Л. О.* Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 316 с.
5. *Примостка Л. О.* Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2004. — 468 с.
6. *Синки Дж*. Управление фінансами в коммерческих банках. — М.: Catallaxy, 1994. — 820 с.
7. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Варгуненко та ін.; За ред. А. М. Герасимовича. — К.: КНЕУ, 2003. — 599 с.

Стаття надійшла до редакції 21.01.2010 р.

УДК 336.3

М. А. Гапонюк
канд. екон. наук., проф.,
зав. кафедри «Фінансові ринки»,
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ДИСПРОПОРЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ: ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ОКРЕМИХ МЕХАНІЗМІВ ВИРІВНЮВАННЯ

Статья посвящена оценке эффективности отдельных механизмов стимулирования регионального развития в Украине. Определены главные угрозы для общественного развития, связанные с существующими различиями в экономическом развитии регионов. Предложенные мероприятия направленные на поддержку депрессивных регионов и укрепления их финансовой независимости.

The article is dedicated to the estimation of some mechanisms of stimulation of regional developing in Ukraine. The main threats for public development of Ukraine, connected with substantial differences of regional economical development. Suggested measures are referred to the support of depressed regions, strengthening of their financial independence.

© М. А. Гапонюк, 2010

Стаття присвячена оцінці ефективності окремих механізмів стимулювання регіонального розвитку в Україні. Визначено головні загрози для суспільного розвитку, пов'язані з існуючими відмінностями в економічному розвитку регіонів Запропоновано заходи направлені на підтримку депресивних регіонів і зміцнення їх фінансової незалежності.

Ключевые слова: *региональное развитие, местный бюджет, финансовый потенциал, механизм выравнивания, органы местного самоуправления, депрессивная территория.*

Keywords: *regional development, local budget, financial potential, smoothing mechanism, local governments, depressed territory.*

Ключові слова: *регіональний розвиток, місцевий бюджет, фінансовий потенціал, механізм вирівнювання, органи місцевого самоврядування, депресивна територія.*

Одним із найгостріших питань сьогодення в Україні є існуючі нерівномірності в розвитку окремих регіонів та територій. Відразу зазначимо, що в окремих випадках його гострота викликається суто суб'єктивними факторами, насамперед, політичними — коли певні партії чи блоки намагаються використати у власних кон'юнктурних інтересах економічні та ментальні розбіжності між представниками різних територій України. Втім, слід визнати, що історичні передумови певним чином сприяли існуванню багатьох розбіжностей, у тому числі, і в економічній сфері.

Зрозуміло, що подібна ситуація не сприяє консолідації українського суспільства, більше того, досить часто призводить до невиправданих деформацій у фінансовій політиці, коли кошти централізованих фондів розподіляються за принципом політичної, а не економічної доцільності. Питання подолання територіальних диспропорцій розглядалося в роботах багатьох вітчизняних економістів. Зокрема, в працях М. Азарова, А. Буряченка, Т. Бабич, М. Василишин, А. Гальчинського, О. Кириленко, С. Колодій, В. Кравченка, І. Луніної, В. Макухи, В. Пинзеника, В. Федосова та ін. У прагматичній площині, дослідження в цьому напрямку відобразилося у цілому ряді нормативно-правових актів, які, на думку їх авторів, сприятють подоланню економічних та соціальних розбіжностей у територіальному розвиткові України.

Проте, як засвідчує теперішній стан, їх ефективність є низькою, а існуючі диспропорції за більшістю параметрів навіть посилюються, що вимагає негайного втручання з боку держави. Саме в розробці пропозицій, спрямованих на оптимізацію законодавства, що регулює регіональний розвиток і полягає ціль статті.

Насамперед, відзначимо, що аналіз територіального розвитку необхідно проводити з врахуванням того факту, що фінансове забезпечення місцевого самоврядування в Україні в загальному характеризується хронічною дефіцитністю, що в цілому ставить абсолютну більшість регіонів у залежність від центральних органів влади. При цьому, в загальному ситуація з виконанням за доходами місцевих бюджетів є цілком прийнятною. Так, що у 2008 році тільки 48 місцевих бюджетів з 691 (6,9 %) не виконали річні показники за доходами, які враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, на суму 463,1 млн грн. Проте, симптоматичними в цьому контексті є наступні дані: безвідсоткові позички надано 16 місцевим бюджетам в обсязі 76,0 млн грн, а з державного бюджету до місцевих бюджетів перераховано трансфертів на суму понад 59,2 млрд грн, або 93,2 % річного розпису [1].

Для аналізу ролі бюджетів різних рівнів в економіці України, розглянемо співвідношення їх доходів та видатків з валовим внутрішнім продуктом за даними 2004—2008 рр. (рис. 1).

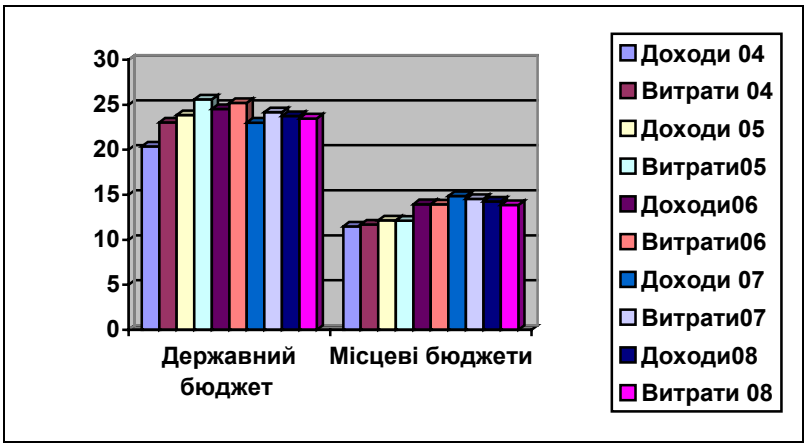


Рис. 1. Співвідношення доходів та витрат бюджетів різних рівнів та ВВП в Україні, %

Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України [1].

З даних рис. 1 видно, що фінансовий потенціал місцевих бюджетів України є значно нижчим у порівнянні з державним бюджетом — протягом 2004—2008 рр. співвідношення доходів

державного бюджету з ВВП коливалося в межах 20—24 %, доходів місцевих бюджетів — 11—15 %. Аналогічний показник для видатків державного бюджету — 23—26 %, видатків місцевих бюджетів — 11—15 %.

У свою чергу, низький фінансовий потенціал органів місцевого самоврядування, високий рівень їх залежності від центральних органів влади поєднується з нерівномірним розвиток окремих регіонів України. У табл. 1 наведено валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу в розрізі окремих регіонів України.

Таблиця 1

ВАЛОВИЙ РЕГІОНАЛЬНИЙ ПРОДУКТ У РОЗРАХУНКУ НА ОДНУ ОСОБУ, грн

	2004	2005	2006	2007
Україна	7273	9372	11630	15496
АР Крим	4951	6460	8101	10574
Вінницька	4700	5966	7328	9159
Волинська	4771	6285	7397	9711
Дніпропетровська	8609	11909	15239	20868
Донецька	9713	12490	15725	20197
Житомирська	4397	5554	6636	8485
Закарпатська	4238	5373	6576	8452
Запорізька	8093	10683	13369	18022
Івано-Франківська	5238	6916	8157	10055
Київська	6652	8673	10918	15033
Кіровоградська	5122	6394	7723	9546
Луганська	5973	8131	10085	13628
Львівська	5396	6657	8351	10915
Миколаївська	6424	7801	9769	12227
Одеська	7028	8619	10379	13827
Полтавська	8841	11574	14330	18500

Закінчення табл. 1

	2004	2005	2006	2007
Рівненська	4817	6269	7724	9695
Сумська	5009	6497	7848	10249
Тернопільська	3516	4603	5819	7510
Харківська	7182	9025	11353	15645
Херсонська	4546	5713	6744	8122
Хмельницька	4549	5764	7023	9100
Черкаська	4853	6681	8209	10331
Чернівецька	3589	4654	5650	7369
Чернігівська	5163	6474	7714	10081
м. Київ	23130	28780	35210	49795
м. Севастополь	5847	7452	10079	12961

Джерело: складено автором за даними Держкомстату України.

Виходячи з даних табл. 1, можна зробити окремі важливі висновки щодо існування територіальних диспропорцій економічного розвитку:

- існує чіткий розподіл регіонів України за показником валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу. Лідирують за цим показником м. Київ та окремі промислово розвинені області — Дніпропетровська, Донецька, Полтавська, Київська, Запорізька та Луганська. В той же час, сформованою та достатньо стійкою є група аутсайдерів, серед яких виділяються Чернівецька, Тернопільська, Херсонська, Закарпатська та Житомирська області;
- спред між регіонами лідерами за показником валового регіонального продукту та відстаючими регіонами є доволі відчутним та має тенденцію до зростання. Так, абсолютне значення різниці між регіонами, що знаходяться на першому та останньому місцях виглядають наступним чином (рис. 2).

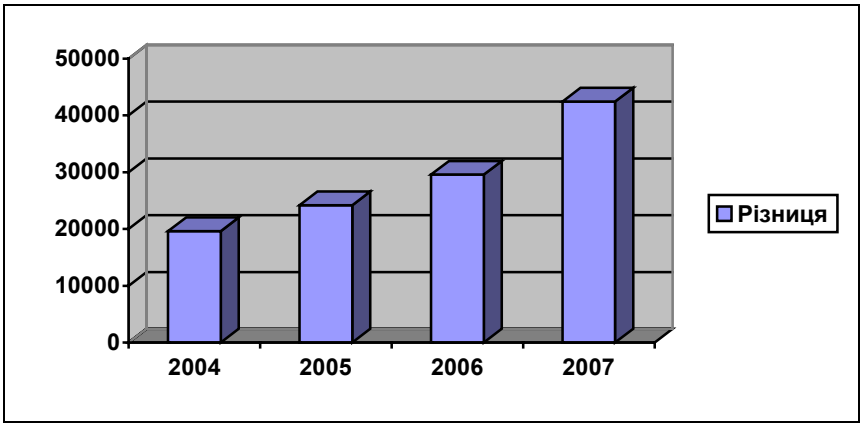


Рис. 2. Різниця в максимальних та мінімальних показниках валового регіонального продукту на одну особу між регіонами України, грн

Джерело: складено автором за даними Держкомстату України

Використання інших показників дає аналогічні результати, які, на нашу думку, несуть у собі наступні потенційні загрози для суспільного розвитку України:

1. В умовах політичної нестабільності та незрілості громадянських інститутів в Україні економічне розшарування регіонів створює певне підґрунтя для подальшої ескалації політичних конфліктів з аргументацією щодо вищого рівня розвитку окремих регіонів. При цьому, акценти робляться саме на економічній диференціації регіонів, яка дає можливість апологетам такого підходу уникати проблем щодо поглиблення розшарування за рівнем життя усього українського суспільства, незалежно від регіону проживання.

2. Об'єктивно зростає соціальна напруга у суспільстві, люди втрачають довіру як до інститутів державної влади, так і до органів місцевого самоврядування, при цьому, в однакові мірі.

3. Поширюється «тінізація» національної економіки України, викликана, насамперед, міграцією робочої сили як за кордон, так і в середині країни. Притік робочої сили у регіони з вищим рівнем економічного розвитку є неконтрольованим з боку держави, а більшість таких працівників працюють за межами правового поля ринку праці.

4. Депресивні регіони фактично втрачають будь-які можливості для розвитку, адже позбувають чи не єдиного свого економічного ресурсу — робочої сили. В таких умовах органи місцевого самоврядування мінімізують власний фінансовий потенціал і цілковито залежать від можливостей та бажань центральних органів влади фінансувати ті чи інші видатки.

Не можна говорити про існування цілеспрямованої політики нівелювання існуючих диспропорцій — чинна нормативно-правова база страждає фрагментарністю, дозволяє розподіляти фінансові ресурси у «ручному режимі». Окрім того, розпливчастим та неефективним є механізм визначення депресивних регіонів, зафіксований в Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» [4], наведений нижче (рис. 3).

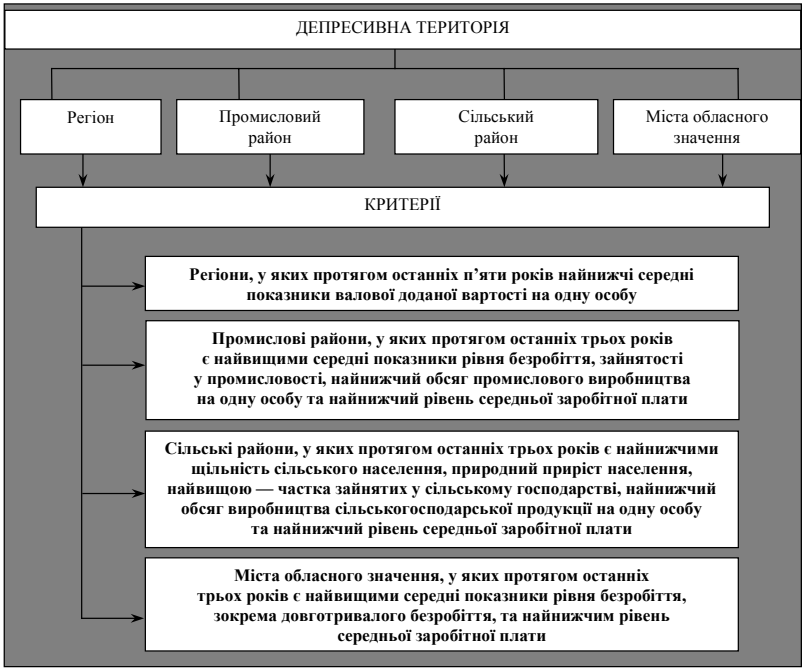


Рис. 3. Критерії визначення депресивних регіонів відповідно до національного законодавства

Джерело: систематизовано автором.

Якщо аналізувати зафіксовані в національному законодавстві критерії визначення депресивних регіонів, можна зробити наступні висновки:

— існує чітка прив'язка до існуючого адміністративно-територіального поділу України та, відповідно, бюджетного устрою України — регіон, район, місто обласного значення. На перший погляд, така ситуація є цілком природною з погляду розподілу фінансових потоків, у тім, як відомо, рівень економічного розвитку, особливо, в межах одного регіону, може значно відрізнятися за різними показниками;

— використовуються диференційовані показники для сільських та промислових районів. При цьому, кількість критеріїв для сільських районів є вищою за рахунок показників, які враховують щільність сільського населення та його приріст. Єдність підходів досягається за рахунок використання показників виробництва певного виду продукції на одну особу, рівня заробітної плати та безробіття. Такий поділ, на нашу думку, не можна розглядати однозначно. З одного боку, він враховує існуючу економічну спеціалізацію територій України, з іншого — абсолютне не створює передумов для структурних реформ на рівні окремих регіонів, а штучно «фіксує» існуючу ситуацію;

— законодавством зафіксовано, що депресивними визнаються промислові та сільські райони, а також міста обласного значення, відповідні показники розвитку яких відповідають одночасно всім критеріям на протязі трьох років. Зазначимо, така умова фактично унеможливлює віднесення окремих територіальних утворень до ряду депресивних.

На нашу думку, існуюча система визначення депресивних регіонів потребує перегляду, особливо, враховуючи той факт, що подолання депресивності територій знову таки, здійснюється за рахунок коштів, передбачених на цю мету в державному бюджеті та місцевих бюджетах (Автономної Республіки Крим, обласні, міські міст обласного (республіканського — Автономної Республіки Крим) значення та районні бюджети) на відповідні роки. Враховуючи сучасний стан місцевих бюджетів, можна з великою ймовірністю стверджувати, що в існуючих умовах єдиним джерелом фінансування таких програм можуть бути кошти державного бюджету.

Окрім того, в законодавстві визначено, що сума фінансування програм подолання репресивності окремих регіонів не може бути

меншою, ніж 0,2 % доходної частини державного бюджету за відповідний період. У цілому, вірна норма в сучасних українських умовах є абсолютно недієвою, окрім того, звичною є практика, коли дія вказаної статті призупиняється на певний бюджетний рік. З аналогічним успіхом законодавець міг у законі прописати норми щодо спрямування на відповідні програми 1 %, 5 % і т. д., адже зрозуміло, що за існуючих критеріїв отримати територіям фінансування вкрай складно.

Таким чином, існуюча нормативно правова база не відповідає реаліям сьогодення та потребує детального перегляду. На нашу думку, актуальними є наступні зміни до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» (табл. 2).

Таблиця 2

ЗАПРОПОНОВАНІ ЗМІНИ ДО ЗАКОНОДАВСТВА З ПИТАНЬ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ПІДТРИМКИ ДЕПРЕСИВНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

№ п.п	Запропоновані зміни	Характер впливу
1	Виключити з переліку депресивних територій регіони — території Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя	Оптимізація бюджетних витрат на реалізацію регіональної політики через їх концентрацію на найважливіших напрямках. Урахування нерівномірності економічного та соціального розвитку в середині окремих регіонів України
2	Видалити існуючий поділ районів на сільські та промислові	Створення превентивних механізмів для переорієнтації районів на інноваційні види продукції, що не відповідають їх спеціалізації
3	Встановити єдині критерії для усіх районів (з урахуванням зняття поділу на сільські та промислові)	Єдність підходів, яка забезпечується використанням наступних критеріїв: — рівень безробіття та зайнятості; — обсяг виробництва продукції та надання послуг; — рівень заробітної плати; — показники природного приросту населення (які опосередковано дозволяють врахувати екологічну компоненту)

Закінчення табл. 2

№ п.п	Запропоновані зміни	Характер впливу
4	Депресивними визнаються райони та міста обласного значення, відповідні показники розвитку яких є найнижчими за трьома критеріями в порівнянні з іншими аналогічними територіальними утвореннями	Концентрація коштів для підтримки найменш розвинених районів та міст
5	Статус депресивної території надається на строк не менше 5 років. Рішення про подовження такого статусу приймається виключно на основі аналізу ефективності використання коштів за попередній період	Середньостроковий термін дає можливість оптимізувати ефект від фінансування певних програм та заходів. У той же час, створює передумови для розвитку регіонів та втрати ними статусу депресивного

Джерело: складено автором.

На нашу думку, характер та зміст запропонованих у табл. 2 змін у повній мірі відповідають вимогам часу та здатні зрушити з місця механізм державної підтримки депресивних територій. Їх голова перевага — локальність, яка дає можливість розраховувати на концентрацію фінансових ресурсів на найважливіших напрямках та уникати їх розпорошення на регіональному рівні.

Література

1. Показники виконання бюджету України [Електронний ресурс.]. Міністерство фінансів України. Офіційний сайт. — Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua.

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

3. Концепція реформування місцевих бюджетів, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23.05.2007 № 308-р.

4. Закон України від 08.09.2005 № 2850-IV «Про стимулювання розвитку регіонів».

5. Постанова Кабінету Міністрів України від 10.10.2001 р. № 1317 «Про порядок підготовки та реалізації проектів економічного і соціального розвитку України, які підтримуються міжнародними фінансовими організаціями».

6. Постанова Кабінету Міністрів України від 26.03.2003 р. № 386 «Про Порядок безспірного вилучення коштів з місцевих бюджетів, витрачених на видатки, які повинні були провадитися з іншого бюджету».
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. № 1001 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року».

Стаття надійшла до редакції 03.02.2010 р.

УДК 368.9.06

Ю. П. Гришан
канд. екон. наук,
доцент кафедри страхування,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
Директор ВАТ «СТ «Іллічівське», м. Київ

НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ВПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

В статье отображены основные проблемы финансирования сферы здравоохранения, необходимость и пути внедрения обязательного медицинского страхования в Украине, приводится алгоритм внедрения такого страхования.

The article is deals with the problems of industry of health protection, financing, necessity and the ways of the compulsory health insurance in Ukraine, the algorithm of adoption of the compulsory health insurance is pointed.

В статті висвітлено основні проблеми фінансування галузі охорони здоров'я, необхідність та шляхи впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні, наведено алгоритм впровадження такого страхування.

Ключевые слова: *медицинская отрасль, обязательное медицинское страхование, добровольное медицинское страхование, концепция медицинского страхования.*

Keywords: *medical industry, obligatory medical insurance, voluntarily medical insurance, conception of medical insurance.*

Ключові слова: *медична галузь, обов'язкове медичне страхування, добровільне медичне страхування, концепція медичного страхування.*

В Україні за часів незалежності була здійснена низка важливих економічних реформ. Але вони майже не зачепили систему охорони здоров'я, хоча здоров'я громадян пов'язано з показни-

© Ю. П. Гришан, 2010

ками, що характеризують економічний стан нашої держави. Тому виникла нагальна потреба в зміні акцентів при проведенні реформ з питань охорони здоров'я в Україні.

На засіданнях Національної Ради при Президентові України з питань охорони здоров'я провідні вчені та фахівці галузі дійшли висновку, що стан системи охорони здоров'я — критичний, особливо це стосується програм протидії ВІЛ СНІДу та туберкульозу. В підтвердження цього висновку наводимо приклад: сьогодні в Україні, порівняно з Європою, тривалість життя на 10—12 років нижча, ніж у 60-х роках. Насторожує те, що збільшилась смертність людей молодого та середнього віку. Тому можна зробити висновки про загрозу того, що через деякий час унаслідок проблем, пов'язаних у тому числі з системою охорони здоров'я, кількість працездатного населення суттєво скоротиться.

Якісний та кількісний стан медицини є однією зі ключових детермінант демографічної ситуації у країні. Сьогодні кількісні показники свідчать про те, що в медичній галузі України задіяна велика, порівняно з Європою, кількість людей, майже 48 спеціалістів на 100 тисяч населення. Щодо параметру-значення «ліжкомісце», то в Україні він досить високий і в півтора — два рази перевищує аналогічний показник у розвинених країнах Європи. У первинних медичних закладах нашої держави задіяно 14 медичних спеціалістів на 100 тисяч осіб, для порівняння: 31 і 105 у країнах Європейського співтовариства. А показник кількості лікарень зворотній — 6 в Україні, та від 3 до 4 у країнах Європи (табл. 1).

Таблиця 1

ПОРІВНЯЛЬНІ ПОКАЗНИКИ, ЯКІ ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ МЕДИЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ ТА ЄВРОПІ (В РОЗРАХУНКУ НА 100 ТИС. НАСЕЛЕННЯ)*

	Україна	ЄС (у складі 27 країн)	ЄС (у складі 10 країн)	Європа
Лікарні	5,7	3,2	2,7	4,3
Заклади первинної допомоги	13,8	88,0	105,0	31,0
Ліжка	716,0	414,0	520,0	532,0
Лікарі-терапевти	28,9	98,0	64,0	65,0

* Інститут економічних досліджень і політичних консультацій в Україні Німецької консультативної групи при Уряді України.

Наведена вище характеристика свідчить про низьку ефективність дії української галузі охорони здоров'я, що побудована на основі системи «Семашко». Не зважаючи на те, що бюджетне фінансування збільшилось у 7,5 разу в період з 2000 року до 2009 року, воно є недостатнім через неефективне його використання та негативну демографічну ситуацію в країні. За даними Комітету Верховної Ради з питань охорони здоров'я, частка витрат на медицину по відношенню до ВВП в 2007 році становила 3,4 %, у 2008 — 3,3 %, у 2009-му — 2,9 %, у 2010 (проект) — 3,2 %. У часи СРСР цей показник складав 6—6,5 % від ВВП, у США — від 11 до 14 %, у Німеччині — 10—11 %.

Кожна країна модернізує систему охорони здоров'я та систему фінансування залежно від ряду вихідних параметрів: розміру бюджету країни, можливих видатків на охорону здоров'я, наявності інфраструктури (медичні заклади та їх технічне забезпечення, кваліфіковані кадри, технології), стану захворюваності населення, загальної системи соціального захисту населення, історичних передумов.

Аналіз моделей медичного забезпечення, проведений групою експертів, до складу якої входили Л. Хандріх та О. Бетлій з Інституту економічних досліджень та політичних консультацій в Україні Німецької консультативної групи при Уряді України, свідчить, що жодна з них не є бездоганною.

Сьогодні українська держава неспроможна забезпечувати всі медичні заклади за принципом фінансування ліжко-місць, у той же час відповідно оцінки ВООЗ приватні видатки на медичні потреби складали 30 % сукупних видатків на охорону здоров'я. Для порівняння: в розвинутих країнах оплата здійснюється за конкретно надані медичні послуги відповідно до їх якості та кількості.

Приватні страхові компанії, що працюють на ринку медичного страхування, часто зустрічаються з неадекватною реакцією персоналу лікувальних закладів на звернення застрахованих осіб для отримання медичної допомоги. Слід підкреслити, що в значній кількості лікувальні заклади не надають якісної медичної допомоги, тому що мають застарілу систему управління, коли кошти від страхових компаній спрямовуються на переозброєння та переобладнання, і взагалі не стимулюється персонал. Фактично лікувальний заклад отримує бюджетне фінансування від місцевої ради в основному тільки на заробітну плату та оплату комунальних послуг. Відповідно з нарощуванням негативного суб'єк-

тивного відношення медичного персоналу до фінансування лікувального закладу з фондів страхового ринку, застрахована особа є незахищеною в такому закладі, незважаючи на супровід його фахівцями страхової та ассистанської компанії.

У кінці 2006 року автором було ініційовано проведення всеукраїнського круглого столу за участю провідних фахівців медичної галузі: чотирьох екс-міністрів охорони здоров'я, які були присутні в якості експертів, представників Кабінету Міністрів України, депутатів Верховної Ради Україні, всесвітньовідомих експертів з охорони здоров'я та представників страхового ринку, на якому обговорювались питання подальшого розвитку та реформації медичної галузі. Учасниками Круглого столу було запропоновано програму дій: прийняття законів, включаючи Закон «Про обов'язкове медичне страхування», Закон «Про медичні заклади»; затвердження стандартів лікування тощо. Дані заходи так і не були виконані жодним урядом.

Розробка та затвердження моделі обов'язкового медичного страхування (ОМС) не вирішить проблеми системи охорони здоров'я в Україні, тому що не усунені основні причини надкритичного стану самої системи: неефективна система використання коштів; відсутність мотивації персоналу та нормальної системи оплати праці; відсутність стандартів лікування та якості медичних послуг; майже повна відсутність первинної ланки обслуговування населення.

Докорінна перебудова системи медичного забезпечення громадян, її реструктуризація, у тому числі на базі медичних закладів недержавної форми господарювання, що будуть надавати послуги за цивільно-правовими договорами, зміна моделі фінансового забезпечення медичної галузі — дозволять відійти від загального бюджетного фінансування і виокремити державне фінансування тільки для державних програм.

Національна Рада з питань охорони здоров'я не встигла зробити всі заплановані кроки відповідно до Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо реформування системи охорони здоров'я населення» від 6.12.2005 року, зокрема «вжити заходів щодо запровадження сучасних економічних механізмів у діяльність закладів охорони здоров'я…», — політична криза та нестабільність завадили процесу реформування галузі системи охорони здоров'я.

Метою впровадження в Україні ОМС є забезпечення конституційних прав громадян України на безоплатне надання медичної

допомоги, подолання хронічного недофінансування системи охорони здоров'я.

На думку автора, для України найбільш прийнятним може стати використання моделі, що передбачає 3-рівневу систему фінансування (рис. 1) та застосування ринкових механізмів перерозподілу грошових коштів.

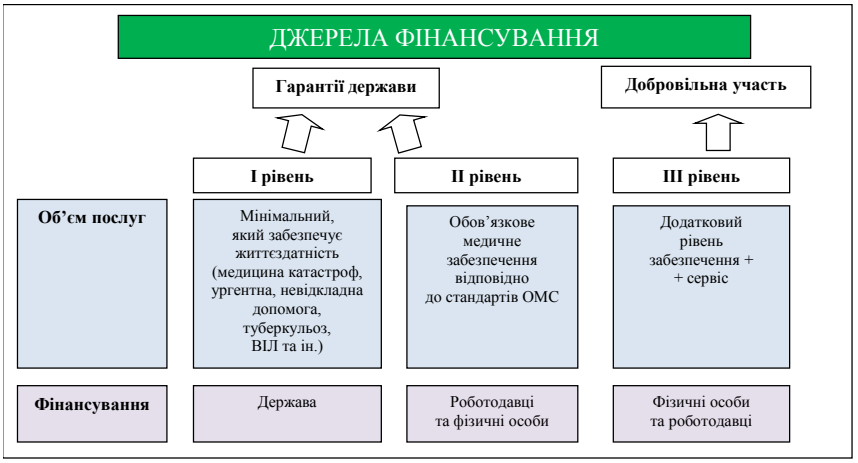


Рис. 1. Джерела фінансування медичного страхування

Така система має опиратися на ресурси та накопичений досвід страховиків, сплату страхових внесків роботодавцями, фондами, бюджетні кошти. Держава при застосуванні такої моделі відіграватиме важливу роль як на етапі впровадження, так і в процесі функціонування моделі, зокрема, шляхом встановлення «правил гри», здійснення контролю за їх додержанням та бюджетного фінансування тих сфер ОМС, щодо яких ринковий механізм є недостатньо ефективним.

На думку автора, найудалішою в Україні є Концепція загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування, запропонована Лігою страхових організацій України в 2008 році. Розробку даної концепції очолював автор разом із керівниками та експертами провідних страхових компаній, такими як Сіренко І. Г., Завада О. Л., Дольнік В. М. та іншими на прохання Прем'єр-міністра України. Дана Концепція розглядалась кафедрою страхування Київського національного економічного універ-

ситету імені Вадима Гетьмана та отримала відгук як модель, що забезпечує ринковий публічний механізм перерозподілу коштів.

Відповідно до зазначеної вище концепції, механізм здійснення ОМС має бути викладено у Законі «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування», згідно якого сімейні лікарі надаватимуть первинну медичну допомогу закріпленому за ними населенню України та висновок щодо необхідності отримання медичної допомоги у відповідному лікувальному закладі другого або третього рівнів системи охорони здоров'я. Первинна медична допомога включатиме огляд лікаря, нескладне діагностування, надання рецепту на придбання ліків, проведення лікування без застосування спеціального обладнання. Заклади охорони здоров'я (ЗОЗ) — створені на основі міських, районних, обласних поліклінік та лікарень, інших державних та комунальних медичних закладів будуть відноситися до другого рівня системи охорони здоров'я — спеціалізована медична допомога або до третього рівня системи охорони здоров'я — високоспеціалізована медична допомога. Лікування в ЗОЗ здійснюватиметься відповідно до направлення лікаря, за виключенням хронічно хворих громадян, які можуть самостійно звертатися до ЗОЗ.

Система ОМС передбачатиме відшкодування сімейним лікарям та ЗОЗ витрат на надання медичної допомоги застрахованими особами згідно з стандартизованим пакетом медичних послуг ОМС з резервних фондів страхових організацій та/або їх «саморегулівного» об'єднання. Формування резервних фондів здійснюватиметься за рахунок страхових платежів, що надходять від роботодавців, соціальних фондів та з державного бюджету залежно від категорії застрахованого населення.

Основними суб'єктами ОМС мають стати:

— застраховані особи — всі громадяни України, що мають вільний вибір страховика, ЗОЗ та сімейного лікаря;

— страхувальники ОМС — роботодавці, органи місцевого самоврядування та Державні страхові фонди: Пенсійний фонд, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття;

— страховики ОМС — страхові організації, до яких ставитимуться наступні вимоги: отримання ліцензії на проведення ОМС; членство в Медичному страховому бюро України (МСБУ); наявність внеску до гарантійного страхового фонду 1 млн. євро; пере-

вищення фактичного запасу платоспроможності над нормативним; наявність мережі «ассистанс», що охоплює всю територію України;

— МСБУ — «саморегулівна» організація страховиків, що забезпечуватиме координацію їх діяльності з ОМС, а також здійснює гарантійну та страхову діяльності;

— гарантійний страховий фонд (ГСФ) — централізований страховий резервний фонд, що створюється при МСБУ. Джерелами коштів ГСФ будуть внески страховиків (гарантійні, щомісячні, разові), відрахування фондів стосовно відповідних застрахованих осіб, кошти державного та місцевих бюджетів. Кошти ГСФ використовуватимуться на здійснення регламентних виплат з ОМС.

З метою розширення бази внесків з ОМС, пропонується запровадити додаткові податкові джерела, а саме: за рахунок збільшення акцизів на алкоголь, тютюн; введення податку на активи тощо. Зазначені кошти будуть спрямовуватися до спеціального фонду, матимуть цільовий характер і спрямовуватимуться виключно на сплату внесків з ОМС за непрацюючих (пенсіонерів, дітей, студентів, безробітних).

Медичні послуги, що не включаються до системи ОМС, «медичні послуги другорядного значення», «парамедичні послуги» сплачуватимуться громадянами за власний рахунок у рамках ДМС. До таких послуг будуть належати стоматологічні послуги, ліки за рецептами сімейних лікарів.

Все вагоміщим джерелом фінансування системи охорони здоров'я, у зв'язку із впровадженням ОМС, ставатиме добровільне медичне страхування (далі — ДМС), за яким передбачається надання медичних послуг підвищеної якості, вище рівня, передбаченого системою ОМС. При здійсненні ДМС пропонується дозволяти віднесення страхових платежів на валові витрати роботодавців, а також надання податкового кредиту для фізичних осіб.

Для впровадження ОМС в Україні необхідна розвинута інфраструктура, потужні сервера, персоніфікована система сервера, асистанс, укладені договори про співробітництво з великою кількістю закладів охорони здоров'я в різних містах України, велика кількість задіяних кадрів та суб'єктів в процесі медичного страхування та супроводження договорів медичного страхування.

З метою забезпечення безперервності надання медичної допомоги, не погіршення досягнутого її рівня, ОМС пропонується впроваджувати в три етапи:

І етап — підготовчий, передбачає персоніфікацію населення, розробку та затвердження стандартів лікування, перелік медичних послуг та їх вартість, реструктуризацію державних та комунальних закладів охорони здоров'я та прийняття Закону України «Про обов'язкове медичне страхування».

ІІ етап — перехідний. передбачає укладання договорів ОМС, збереження без змін системи фінансування станцій першої невідкладної допомоги, дитячих поліклінік, пологових будинків тощо; а також збереження часткового фінансування за рахунок державних та місцевих бюджетів постійних витрат закладів охорони здоров'я другого та третього рівнів.

ІІІ етап — повноцінного функціонування ОМС, передбачає одночасне припинення фінансування системи охорони здоров'я за рахунок держави, крім спеціалізованих закладів запровадження нових розмірів страхових платежів із урахуванням страхового покриття.

Реалізація цієї Концепції дозволить:

1) забезпечити конституційні права громадян України на безоплатне надання медичної допомоги відповідно до європейських стандартів;

2) кошти, що фінансуються перерозподілити через механізм ОМС на засадах громадського контролю;

3) створити умови для залучення інвестицій у систему охорони здоров'я та ОМС;

4) зменшити витрати держави на впровадження ОМС та її адміністрування;

5) забезпечити додатковий контроль за якістю та ефективністю медичних послуг, що прискорить формування конкурентного ринку медичних послуг та утворення нових медичних закладів різних форм власності;

6) досягти загальноекономічного результату за рахунок стимулювання розвитку системи охорони здоров'я.

Таким чином, тільки після реалізації запропонованої моделі організації та впровадження ОМС, яке доповнюватиметься також ДМС, можливе реформування галузі охорони здоров'я, яка матиме соціальну направленість, як і проголошено Конституцією України.

Література

1. Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо реформування системи охорони здоров'я населення» від 6.12.2005 року, опубліковано в газеті Урядовий кур'єр від 14.12.2005. — № 238.

2. *Григораш Г .В., Григораш Т. Ф., Олійник В. Я., Субачов І. Т.* Системи соціального страхування зарубіжних країн: Навч. пос. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 144 с.

3. *Поліщук М. Є.* Лікуймо Україну! — Тернопіль: ТДМУ, 2009. — 228 с.

4. *Портер Майкл, Тайсберг Элизабет Ольмстед.* Переосмысление системы здравоохранения. Как создать конкуренцию, основанную на ценности и ориентированную на результат. — К.: Издательство Алексея Капусты (подразделение «Агентства «Стандарт»), 2007. — 620 с.

Стаття надійшла до редакції 10.02.2010 р.

УДК 336.38

Л. І. Данілова,
канд. екон. наук, доц.,
Л. Д. Буряк,
канд. екон. наук, проф.,
М. В. Бутова,
економіст ТОВ «VAB лізинг»,
О. В. Мельник,
канд. екон. наук, доц.,
Н. П. Сиволапенко,
асистент,
кафедра фінансів підприємств,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ ЯК ІНВЕСТИЦІЙНОГО ІНСТРУМЕНТУ В УКРАЇНІ

В статье рассматриваются проблемы финансового лизинга и представлен прогноз развития лизинговых отношений в Украине.

Problems of financial leasing, forecast of leasing relations in Ukraine are presented in the article.

В статті розглянуто проблеми фінансового лізингу та зроблено прогноз розвитку лізингових відносин в Україні.

Ключевые слова: *финансовый лизинг, инвестиции в основные средства, капитальные инвестиции*

Keywords: *financial leasing, investments in fixed assets, capital investments*

Ключові слова: *фінансовий лізинг, інвестиції в основні засоби, капітальні інвестиції.*

© Л. І. Данілова, Л. Д. Буряк, М. В. Бутова, О. В. Мельник, Н. П. Сиволапенко, 2010

Зношеність основних засобів українських підприємств складає 75—85 %. Підприємства потерпають від нестачі фінансових ресурсів в оновлення виробництва. Серед джерел на розвиток підприємництва вони мають використовувати власні джерела фінансування і запозичені ресурси. Серед фінансових інвестиційних джерел великої уваги заслуговує лізинг. Кількість діючих договорів фінансового лізингу на початок 2009 року становила 2484 лізингових договорів загальною вартістю 28,5 млрд грн.

В економічній літературі дослідженню механізму лізингових відносин присвячені роботи економістів-теоретиків і практиків В. Д. Газманова, Н. М. Внукової, Н. А. Адамова та ін. Стосовно сутності лізингу досі ще не існує єдиної думки. Його зміст та роль у фінансовій теорії трактуються по різному. Одні розглядають лізинг як одну з форм кредитування підприємницької діяльності, другі — цілком ототожнюють його з довгостроковою орендою або однією з її форм, яка в свою чергу зводиться до відносин найму або підряду, треті вважають лізинг завуальованим способом купівлі–продажу засобів виробництва або права користування чужим майном, а четверті інтерпретують лізинг як управління чужим майном за дорученням.

Сучасне розуміння лізингу сходить до класичних принципів римського права про розмежування понять власник та користувач майна. Виникнення та існування його в якості особливого виду бізнесу основані саме на можливості розподілу компонентів власності на два найважливіших повноваження — користування річчю, тобто використання її згідно з призначенням з метою отримання доходу та інших вигод, та саме право власності як правове панування особи над об»єктом власності. Проте, як і будь-яке самостійне економічне явище, лізинг має свій зміст та різноманітні форми прояву. Лізинг є інвестиційним інструментом швидкого та ефективного оновлення техніки і технології підприємств різних галузей економіки. Сутність його полягає у тому, що лізингоотримувач має можливість отримати у середньострокове користування необхідні йому активи, які він замовив у лізингодавця, сплачуючи йому періодичні платежі стосовно лізингових угод. Так, по рейтингу, складеному за участю лізингових компаній України найбільший портфель лізингових угод припадає на ПП «ВТБ Лізінг Україна» (табл. 1).

Таблиця 1

РЕЙТИНГ ЛІЗИНГОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ СТАНОМ на 01.01.2009 р.

№ пп	Назва лізінгової компанії	Портфель лізінгових угод, млн грн
1	ПП «ВТБ Лізинг Україна»	5746,98
2	ТОВ «Райффайзен Лізинг Аваль	1879,99
3	ТОВ «УнііКредит Лізинг»	1646,10
4	ТОВ «ХЬЮпо Альпе Андріа Груп»	716,44
5	ТОВ «ІНГ ЛІЗИНГ Україна»	625,86
6	ТОВ «Євро Лізинг»	582,53
7	ТОВ «Ласка Лізинг»	514,00
8	ТОВ «СГ Еквіпмент Лізинг Україна»	486,88
9	ТОВ «Перша лізингова компанія-ALD Automotive»	427,70
10	ТОВ «ВіЕйБі Лізинг»	423,00
11	ТОВ «Ілта»	328,86
12	ТОВ «Імморент Україна»	229,11
13	ТОВ «Кредит Європа Лізинг»	200,60
14	ТОВ «Укіс Банк Лізинг»	113,69
15	ТОВ «АІС-Лізинг»	113,41
16	ТОВ « Панта Рей Систем»	25,81
17	ТОВ «Порше Лізинг Україна»	12,25
18	ТОВ «ЛД Лізинг»	8,76

Розрізняють ці види лізингу, викладено у Міжнародному стандарті обліку та звітності 17 «Лізинг» (табл. 2).

Фінансовий лізинг дозволяє лізингоотримувачу повною мірою отримати фінансово-економічні вигоди від користування лізинговими активами (нова техніка, технологія) упродовж дії договору лізингу, а по завершенні цього договору — придбати або відмовитися від придбання її у власність.

Проведене нами дослідження дало змогу виявити певні особливості, які відрізняють фінансовий лізинг від оренди.

1) у лізингових відносинах, окрім лізингодавця та лізингоотримувача, приймають участь продавець і постачальник лізингового майна, який у договорі оренди відсутній;

2) у лізингу активна роль відводиться лізингоотримувачу, що не властиво орендним відносинам. Саме він визначає, що і в кого має придбати для нього лізингодавець, який у свою чергу зобов'язаний сповісти продавця\постачальника майна, що воно придбано спеціально для надання у лізинг;

Таблиця 2

НАЙОЧЕВИДНІШІ ВІДМІННОСТІ МІЖ ФІНАНСОВИМ ТА ОПЕРАТИВНИМ ЛІЗИНГОМ

Фінансовий лізинг	Оперативний лізинг
У фінансовий лізинг може бути передано лише ту річ, яка була спеціально придбана лізингодавцем на замовлення лізингоотримувача (непрямий лізинг)	В оперативний лізинг може бути передано як річ спеціально придбану лізингодавцем на замовлення лізингоотримувача (непрямий лізинг), так і річ, що була набута лізингодавцем без попе редньої домовленності із лізингоотримувачем
Лізингодавець має право інвестувати на придбання предмету лізинегу як власні, так і залучені кошти	Лізингодавець має право інвестувати на придбання предмету лізингу лише власні чи залучені фінансові кошти, що виключає можливість використання для зазначенної мети позичкових коштів (банківські та бюджетні кредити, облігаційні займи)
Прямо передбачена можливість сублізингу	Сублізинг заборонено
Мінімальний строк користування предметом лізингу не може бути не менш 1 року	Не встановлено жодних обмежень щодо строків користування предмету лізингу

3) лізингоотримувач наділений правами та обов'язками, що властиві покупцю (такого у договорі оренди не передбачено). Продавець\постачальник передає майно лізингоотримувачу за місцем його розташування або у іншому місці, зазначеному у договорі лізингу, минаючи його фактичного власника (лізингодавця). Майно приймається у користування лізингоотримувачем, а за лізингодавцем залишається лише обов'язок сплатити за майно, а також право розірвати договір лізингу, але не пізніше, ніж 12 місяців згідно із Закону України «Про фінансовий лізинг» [1, с. 24];

4) Існують особливості й у розподілі ризиків: за договором лізингу лізингодавець не відповідає перед лізингоотримувачем (користувачем майна) за недоліки переданого майна, за шкоду, заподіяну життю, здоров'ю людей, що користувалися об'єктом лізингу. Лізингоотримувач не повинен перекладати результати свого помилкового вибору на лізингодавця. Відповідальність лізингодавця наступає лише тоді, якщо вибір постачальника здійснюється лізингодавцем, або він втрутився у вибір майна або його характеристик;

5) незважаючи на те, що лізингодавець упродовж усього строку договору лізингу залишається власником предмету лізингу, лізингоотримувач приймає на себе обов'язки, що пов'язані з правом власності (ризик випадкової загибелі, технічне обслуговування);

6) у разі розірвання договору лізингу до завершення його строку на вимогу лізингодавця (якщо користувач майна — лізингоотримувач порушив умови договору), або бажанням лізингоотримувача, останній зобов'язаний продовжувати вносити лізингові платежі, або погасити їх загальну суму, що передбачена договором, а у деяких випадках і сплатити неустойку та компенсацію втрат по винагороді лізингодавця.

Практика свідчить, що у розвитку фінансового лізингу велику роль відіграє податкове законодавство. Перш за все, з метою стимулювання розвитку фінансового лізингу дуже важливо, щоб строки амортизації активів, одержаних у лізинг, були максимально наближеними до термінів, на які банки погоджуються надавати кредити лізингодавцям (лізинговим компаніям). За інших умов виникає ризик несплати лізингового платежу лізингоотримувачем. У випадку, якщо він таки сплачує цей платіж у повному обсязі, виникає загроза «вимивання» його обігових коштів. Окрім того, застосування податку на додану вартість має будуватись таким чином, щоб не підвищувати вартість послуг фінансового лізингу, не сповільнювати обіг інвестованих коштів. У західних компаніях питання амортизації основних засобів, перш за все, їх активної частини-машин, обладнання та транспортних засобів, посідають важливе місце у фінансовому менеджменті. Якщо стратегія держави спрямована на досягнення стабільного інноваційного розвитку та зростання конкурентноздатності продукції національних виробників, її політика має заохочувати оновлення машин, обладнання та транспортних засобів на вітчизняних підприємствах, стимулювати інвестиції для забезпечення цих підприємств сучасною технікою та технологією.

Так, є 5 методів, за якими нараховується амортизація: прямолінійний, метод зменшення залишкової вартості; метод прискореного зменшення залишкової вартості; кумулятивний і виробничий методи. Податкова амортизація здійснюється на основі Закону «Про Зміни до Закону» Про оподаткування прибутку» [2]. По 1 групі основних засобів встановлена норма амортизації на податковий квартал — 2 %; по 2 групі — 10 %; по 3 групі — 6 %; по 4 групі — 15 %. Існуючий порядок податкової амортизації не дає можливості повністю списати вартість основних засобів на витрати виробництва по завершенні 10 років. Передбачається, що ця сума формується за рахунок грошового потоку, який виникає внаслідок нарахування лізингоотримувачем амортизації на отримані у лізинг активи. Актуальність розвитку лізингу в Україні сьогодні розуміють усі. Але, на жаль, зрушень у розвитку цього унікального інвестиційного інструмента не відбувається. Абсолютно всі підприємства використовують у бухгалтерському та податковому обліку лише ті норми амортизації, встановлені Законом «Про Зміни до Закону «Про оподаткування прибутку підприємств». Прискорені методи амортизації ніхто не застосовує. З нашої точки зору, необхідно, щоб податкове законодавство України надало можливість підприємствам при нарахуванні податкової амортизації по машинах, обладнанню та транспортних засобах, одержаних у фінансовий лізинг, застосовувати обраний ними метод прискореної амортизації. Це дозволить суттєво наблизити терміни дії лізингових договорів до тривалості амортизації лізингових активів. Нині переважна більшість договорів лізингу по машинах, обладнанню та транспортних засобах укладається на 2—3 роки. По завершенні договору фінансового лізингу виникає колізія (невідповідність) між величиною остаточного платежу (за ним відбувається викуп об’єкта лізингу у власність) та вартістю, за якою цей об’єкт обліковується на балансі у лізингоотримувача (тут його балансова вартість дорівнює первісній вартості за вирахуванням нарахованої за нормами податкового обліку амортизації).

При укладанні лізингової угоди важливе значення мають питання, пов’язані з утриманням об’єкта лізингу. У лізинг часто передається складне технічне устаткування, обслуговування якого потребує значних фінансових витрат та залучення до цього процесу висококваліфікованих спеціалістів. Тому проблема утримання такого майна є досить актуальною. Як відомо, всі витрати

на утримання об'єкта фінансового лізингу, пов'язані з його страхуванням, експлуатацією, технічним обслуговуванням та ремонтом, несе лізингоотримувач, якщо інше не передбачено договором лізингу. При оперативному лізингу усі витрати на утримання об'єкта, крім витрат, пов'язаних з його експлуатацією та поновленням використаних матеріалів, несе лізингодавець, якщо інше не передбачено договором лізингу.

Проведене дослідження дозволило прийти до висновку, що поділ у чинному Законі «Про Фінансовий лізинг» лізингу на види залежно від ступеня окупності об'єкта угоди, жорсткий зв'язок між амортизацією майна і видом угоди створює проблеми в практичному застосуванні лізингу. Період, протягом якого амортизується зазначений у Законі відсоток вартості майна, як правило, розтягується на багато років. При цьому Закон дозволяє, укладаючи договір лізингу, передбачати прискорену амортизацію об'єкта лізингу згідно з чинним законодавством. Але прискорена амортизація можлива лише для основних засобів 3 групи.

До таких потенційних об'єктів лізингу як будівлі, споруди, автомобільний транспорт прискорена амортизація застосована амортизація бути не може. Згідно з п. 1 ст.2 проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про фінансовий лізинг» критерієм поділу лізингу на види є наслідки лізингової угоди (тобто, юридична доля об'єкта лізингу після закінчення строку договору лізингу). Така пропозиція законодавця, на наш погляд, є цілком слушною, оскільки вона не створює додаткових проблем для лізингодавця та лізингоотримувача, а також узгоджується з положеннями чинного законодавства, які регулюють оподаткування лізингових операцій.

Закон України «Про фінансовий лізинг» визначає, що залежно від форми здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним тощо. Як зазначено в Проекті Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про фінансовий лізинг», зворотний лізинг — це договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому у лізинг. У такій операції продавець майна та лізингоотримувач збігаються в одній особі. Зворотний лізинг є різновидом прямого лізингу [3, с. 24]. Зарубіжний досвід свідчить про те, що зворотний лізинг або ліз-бек — це система взаємозалежних угод, при якій фірма — власник будинків, споруд чи устаткування продає цю власність фінансовому інституту (банку, страховій компанії,

інвестиційному фонду, лізинговій компанії) з одночасним оформленням угоди про довгострокове користування своєю колишньою власністю на умовах лізингу. Зворотний лізинг виступає в даному випадку як альтернатива заставної операції, причому продавець власності, що у результаті угоди стає її лізингоотримувачем, негайно отримує у своє распорядження від покупця взаємно погоджену в угоді купівлі — продажу суму, а покупець продовжує брати участь у цій операції, але вже як лізингодавець. Зворотний лізинг необхідний, насамперед, для тих суб'єктів, що здійснюють господарську діяльність і яким терміново необхідні значні обсяги оборотних коштів.

Важливою перевагою зворотного лізингу є використання майна, яке раніше перебувало в експлуатації, як джерела фінансування будівництва нових об'єктів з можливістю використовувати податкові пільги, надані для учасників лізингових операцій у зарубіжних країнах. Зворотний лізинг дає можливість рефінансувати капітальні вкладення з меншими витратами, ніж при залученні банківських позичок, особливо, якщо платоспроможність підприємства ставиться організаціями, що кредитують, під сумнів. При зворотному лізингу лізингові платежі встановлюються за наступною схемою: сума платежів повинна бути достатньою для повного відшкодування інвестору всієї суми, що була виплачена ним при купівлі майна, і плюс до цього забезпечувати середню норму прибутку на інвестований капітал. Рентабельність даної операції буде тим вища, чим вищі доходи від нових інвестицій за схему лізингових платежів. Питання доцільності використання зворотного лізингу в Україні в сучасних економічних умовах потребує додаткової уваги. Вважаємо за доцільне ввести певні обмеження у здійсненні зворотного лізингу. По-перше, треба прямо передбачити у Законі України «Про фінансовий лізинг», що вказані угоди здійснюються за участю лізингової компанії. Підвищені вимоги до розміру статутного (складеного) капіталу лізингової компанії є однією із гарантій її ефективної діяльності. По-друге, необхідно передбачити вимогу про те, що ціна всіх лізингових угод у сумі не повинна перевищувати розмір статутного капіталу лізингової компанії. Однією із форм лізингу є пайовий лізинг. Визначаючи дану форму законодавець критерієм встановлює спосіб фінансування лізингової операції. У фінансовій літературі розрізняють три форми лізингу: за рахунок власних коштів, за рахунок залучених коштів і роздільний. Отут мається на увазі

спосіб фінансування придбання об»акта лізингу, який збираються передавати в користування. Основний ризик за лізинговими угодами несуть кредитори — банки, страхові компанії, інвестиційні фонди або інші фінансові установи.

На заході понад 85 % усіх лізингових угод побудовані на основі роздільного лізингу. Вітчизняні вчені-економісти вважають, що в нашій країні, де лізинг робить лише певні кроки і лізингові компанії ще є досить фінансово слабкими, ї всі підстави для застосування роздільного лізингу. Крім того, тут можуть бути вигоди і для банків, оскільки можна скоротити базу оподаткування за рахунок віднесення відсотків за надану позику на витрати своєї діяльності [4, с.17]. В юридичній літературі розглядають внутрішньо національний і зовнішній (міжнародний) лізинг, який представлений у формі: експортний, імпортний, транзитний види лізингу. На наш погляд, обов'язково повинні бути представлені компенсаційна та бартерна форми лізингу. Необхідність надання державним і комунальним підприємствам права укладати договори компенсаційного та бартерного лізингу з недержавними суб'єктами господарювання зумовлена нагальними потребами вищевказаних суб'єктів в оновленні основних засобів. Застосування сублізингу на вітчизняному внутрішньому ринку, з нашої точки зору, не є доцільним. Сублізинг може здійснюватись лише у міжнародній сфері. Вищевикладене свідчить, що критерієм поділу лізингу на форми у чинному законодавстві є суб'єктний склад лізингових відносин. Окрім класифікації лізингу за суб'єктним складом важливе значення має поділ лізингу за формами лізингових платежів. Як свідчить практика, лізингоотримувачами в Україні частіше всього виступають неплатоспроможні підприємства. Лізингові борги в Україні складають приблизно 100 млн грн.

Державна програма фінансового лізингу дає деякі результати в рішенні питання, наприклад, фінансування купівлі складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва. Але вивчення практики фінансування за рахунок лізингу дозволило прийти до таких висновків: процедура оформлення документації є складною; незадовільна якість деяких машин, одержаних у лізинг, збільшення першого внеску з 17 % від загальної вартості машини до 25 % ще вкрай ускладнює ситуацію із обіговими коштами клієнтів [5]. Встановлення пільг може покращити попит на лізинг без попередньої оплати.

Нами зроблена спроба скласти прогноз щодо діяльності лізингодавців на ринку лізингу України. У короткій перспективі на ринку лізингу можна спрогнозувати наступне:

— підвищення вимог лізингових компаній до фінансового стану потенційних клієнтів;

— орієнтування на діючий клієнтській базі з позитивною кредитною історією;

— підвищення авансових внесків лізингоотримувачів на 10—15 % (можливо до 50 %);

— підвищення процентних ставок (на 3—5 %);

— скорочення термінів фінансування (до 3 років);

— зменшення середньої вартості лізингової угоди, підвищення попиту на більш дешеві види техніки;

— переорієнтація на більш ліквідні предмети лізингу;

— скорочення частки будівельної сфери, сільського господарства в структурі договорів фінансового лізингу;

— у зв'язку з прогнозами значного підвищення проблемної заборгованості (по прогнозам аналітиків — до 50—60 %) лізингові компанії у поточному році будуть орієнтуватись на підвищення контролю над дебіторською заборгованістю і проблемними активами, розробці стратегії по роботі з проблемною заборгованістю і вилученні предметів лізингу;

— розвиток ринку бувшої у використанні техніки;

— підвищення попиту на лізинг автомобілів зі сторони фізичних осіб у зв'язку із значним обмеженням і погіршенням умов банківського автокредитування;

— підвищення попиту на фінансування у національній валюті, що обумовлено значною девальвацією української валюти її нестабільністю;

— закриття невеликих лізингових компаній у зв'язку з погіршенням платіжної дисципліни клієнтів, відсутністю фінансування неспроможністю розрахувавтись за своїми зобов'язаннями перед кредиторами;

— скорочення об'ємів лізингового кредитування на початку 2010 року у зв'язку з відсутністю зовнішнього та внутрішнього платоспроможного попиту;

— щодо лізингу автотранспорту, додатковими причинами до падіння обсягів фінансування є підвищення транспортного збору при реєстрації імпортного автомобіля, тимчасове підвищення митних зборів, повернення податкових пільг українським автовиробникам.

Література

1. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.1997 року № 723/97-ВР.
2. Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» ВР України Закон від 24.12.2002 № 349-IV.
3. *Внукова Н. М.* Лізингове кредитування. — Харків: ХНУ, 2004.
4. Новий виклик для лізингу // Урядовий кур'єр. — 12 листопада 2009 року.
5. *Адамов Н. А.* Лизинг. — СПб.: Питер, 2005.

Стаття надійшла до редакції 01.04 2010 р.

УДК.336.71

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

АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

В статье анализируются причины, которые сдерживают процесс модернизации реального сектора экономики и предлагаются механизмы, которые будут способствовать активизации инвестиционных процессов в экономике Украины.

This article analyses the forces that restrict modernization of the real economy and suggests the mechanisms to facilitate investment processes in Ukraine's economy.

У статті досліджено причини, які спримують процес модернізації реального сектору економіки і визначено механізми, які будуть сприяти активізації інвестиційних процесів в економіці України.

Ключевые слова: *инвестиционный процесс, инновации, инновационная активность предприятия, мировой финансовый кризис, банки развития, индикативное планирование.*

Keywords: *investment process, innovation, company's innovation, world financial crisis, bank of development, indicational planning*

Ключові слова: *інвестиційний процес, інновації, інноваційна активність підприємств, світова фінансова криза, банки розвитку, індикативне планування*

© Н. Г. Заболотна, 2010

Світова фінансова криза, яка охопила майже всі країни світу, на жаль, не оминула і Україну. Більше того, поєднання негативних зовнішніх та внутрішніх чинників призвело до того, що кризові явища в Україні почали розвиватися досить стрімко, охоплюючи майже всі сфери діяльності. В результаті, Україна виявилася однією з тих країн, які найбільше постраждали від фінансової кризи.

Так, темпи зниження промислового виробництва за 9 місяців 2009 року становили 28,4 % (у тому числі в 1 кварталі 2009 року — 31,9 %, у першому півріччі 2009 року — 31,1 %). Фінансова криза фактично паралізувала інвестиційний процес, призвела до різкого скорочення обсягів інвестицій. За даними НБУ, у другому кварталі 2009 році зниження становило 57,8 % у річному вимірі, а в третьому кварталі більше ніж 56 %. Основними чинниками, які обумовили дане скорочення, є: зростання збитковості підприємств (збитки за 8 місяців поточного року зросли в 2,8 разу порівняно з відповідними періодом минулого року при падінні прибутків на 39 %); обмеженість бюджетних коштів, що призвело до майже дворазового скорочення державного фінансування (зниження капітальних видатків за третій квартал становило 51 % у річному вимірі); зниження кредитної інвестиційної активності внаслідок суттєвого зростання негативних ділових очікувань; банкрутство або призупинення діяльності значної кількості підприємств внаслідок зниження попиту на відповідну продукцію [1].

Однією з найголовніших причин даних негативних тенденції є те, що протягом останніх 18 років владні структури лише декларували необхідність здійснення структурної перебудови економіки, модернізації реального сектору економіки на інноваційній основі, але реальні заходи не були впроваджені .

Починаючи з 2000 року економічне зростання в Україні відбувалось за рахунок сприятливої зовнішньої кон'юнктури, стимулювання споживчого попиту на основі зростання доходів населення та збільшення обсягів споживчого кредитування. Але, на жаль, цей сприятливий для України період не був використаний для структурної перебудови економіки, модернізації підприємств реального сектору з метою підвищення конкурентоспроможності існуючої продукції та налагодження випуску тих товарів, що спроможні замістити імпортні. Власники підприємств в умовах сприятливої цінової кон'юнктури не мали достатніх мотивів для підвищення конкурентоспроможності власного виробництва,

впровадженні інноваційних технологій, а державна політика не була націлена на створення реальних передумов та необхідних стимулів для модернізації базових галузей реального сектору економіки, створення нових потужностей.

Більше того, оскільки формування ринкових відносин в Україні супроводжувалось різким скороченням державного впливу на відтворювальні процеси, держава фактично зняла з себе відповідальність за розвиток реального сектору економіки, і відповідно практично перестала підтримувати інвестиційний процес у країні. Але ринкові механізми виявилися неспроможними створити необхідні стимули та умови для активізації інвестиційної діяльності в країні, забезпечити акумуляцію та перерозподіл грошових потоків на користь пріоритетних напрямів розвитку економіки.

У дослідженнях, проведених ученими НАН, зазначається, що «економічні перетворення 1990 років, супроводжуванні різким падінням рівня виробництва і платоспроможності на тлі високих темпів інфляції, позначилися неухильним зниженням інноваційної активності промислових підприємств, що сьогодні набуло незворотного характеру. Так, якщо наприкінці 1980 років питома вага підприємств, що розробляли та впроваджували нову продукцію, виробничі процеси, або удосконалювали їх, у промисловості колишнього СРСР становила 60—70 %, то у 1992—1995 роках близько 20—30 %. В останні роки ця проблема тільки загострилася [2]. Якщо в 2000 році частка підприємств, які впроваджували інновації, становила 18,0 %, то в 2007 році лише 11,5 %.

У той час, коли в країнах Європейського Союзу найнижчі показники інвестиційної активності мають Португалія — 26 % і Греція — 29 %, а найвищі показники інвестиційної активності мають Нідерланди — 62 %, Австрія — 67 %, Німеччина — 69 %, Данія — 71 % та Ірландія — 74 % (2).

З метою оцінки наявного технологічного потенціалу виробництва конкурентоспроможної високотехнологічної продукції Державний комітет статистики у 2009 році провів статистичне обстеження підприємств переробної промисловості (їх кількість становила 7 639). Дослідження свідчать, що майже 45 % підприємств переробної промисловості застосовують технології, вік яких складає до 10 років, 37 % — від 11 до 30 років, майже 6 % не визначили вік технологій свого виробництва.

Більшість підприємств, які застосовують технологічні процеси, середній вік яких не перевищує 5 років (23,9 %), працюють у

сфері виробництва харчових продуктів та напоїв. Найстаріші технології для виробництва продукції використовують 36,4 % підприємств, що працюють у сфері виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення та 20,8 % підприємств, що працюють у сфері металургійного виробництва.

У ході обстеження лише 21,1 % виробників промислової продукції (із загальної кількості обстежених підприємств) надали інформацію про те, що планують протягом 2009—2011 років здійснити заміну існуючих технологій на передові. Переважна більшість з них (від 80 % до 100 % підприємств виду діяльності) готові лише до незначних змін (до 25 %) [3].

Основним фактором, який перешкоджав впровадженню передових технологій, є обмеженість фінансових ресурсів, про що зазначили 44 % обстежених підприємств. Іншими факторами, які стримують впровадження передових промислових технологій є занадто високі інноваційні витрати, низько кваліфікований персонал, неспроможність керівництва різного рівня оцінити нові технології, недостатність інформації про технології, організаційно-правові проблеми, складність знаходження партнерів по співпраці.

Криза це досить тяжкий період як для держави в цілому, так і для приватного бізнесу та населення. Але в той же час, це той період, який вимагає ретельно проаналізувати наявні тенденції, примушує всіх суб'єктів економіки знайти вірні рішення для подолання існуючих проблем та почати впроваджувати ті реформи, які не проводились протягом довгого періоду.

Відновити та забезпечити довгострокове стійке економічне зростання в Україні можливо лише шляхом вдосконалення структури економіки, модернізації базових галузей економіки на інноваційній основі. Сподівання на те, що ринкові сили самостійно спроможні забезпечити активізацію інвестиційних процесів, створять передумови для модернізації підприємств реального сектору економіки, і на цій основі забезпечать підвищення конкурентоспроможності економіки України, не виправдалися. В зв'язку з цим доцільно переглянути основні принципи реалізації економічної політики держави та визначити роль держави та бізнесових структур у забезпеченні структурної перебудови економіки.

Не викликає сумнівів, що для забезпечення реалізації цих складних завдань необхідно поєднання зусиль державних органів, бізнесу та банків. У той же час необхідно зазначити, що для активізації інвестиційних процесів, проведення їх на якісно новій

технологічній основі необхідним є підвищення ролі держави в регулюванні економічних процесів.

Світовий досвід свідчить, що досить ефективним інструментом, який дає можливість не лише реалізувати пріоритети національного розвитку, а й залучити до реалізації цих пріоритетних програм приватний бізнес, є індикативне планування.

Більшість високорозвинутих країн у період здійснення технічного переоснащення базових галузей економіки, з метою поєднання зусиль держави та бізнесу для реалізації цих досить складних завдань використовували саме індикативне планування. Індикативне планування має інформаційно-орієнтовний характер з елементами мотивації, воно не тільки орієнтує приватний бізнес здійснювати реалізацію інвестиційних проектів у пріоритетних напрямках розвитку, але й надає можливість забезпечити взаємодію держави та бізнесу як на стадії формування планів та програм розвитку, так і в процесі їх реалізації.

Процес індикативного планування дозволяє підвищити рівень інформованості та знизити рівень невизначеності при прийнятті інвестиційних рішень, узгодити економічні інтереси різних груп економічних суб'єктів, досягти необхідних компромісів за допомогою різноманітних механізмів, підвищити рівень довіри між державними органами та бізнес структурами.

В 1950—1970 роках цей інструмент був успішно використаний у Японії, Кореї, Франції, Португалії, Іспанії. В сучасних умовах індикативне планування застосовується в Ірландії. З метою реалізації національних пріоритетів у Ірландії розробляються та впроваджуються семирічні «плани національного розвитку». Формування цих планів відбувається шляхом консультацій урядових структур з представниками бізнесу, профспілок та регіональних властей. У тексті «Національного плану розвитку на 2007—2013 роки» зазначається, що інвестиційні пріоритети розвитку визначені «в процесі консультацій з широким колом організацій, груп інтересів та об'єднань». У результаті використання ефективних механізмів для регулювання економічних процесів у країні значно прискорилися темпи економічного зростання. Так, зокрема, протягом 1993—2000 роках зростання ВВП в Ірландії становило близько 9 %, протягом 2000—2006 років середній темп становив 5,2 %. У результаті в 2006 році ірландський ВВП на душу населення становив 80 % американського рівня (а в 1990-х роках — 50 % від рівня США) [4, с. 25].

Загальновідомо, що для забезпечення структурної перебудови економіки, модернізації підприємств реального сектору необхідно не лише акумулювати значний обсяг фінансових ресурсів, але й забезпечити концентрацію державних та приватних ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку.

Варто зазначити, що інвестиційна підтримка промисловості в Україні залишається досить слабкою. Так, частка інвестицій в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету протягом 2000—2008 років коливалась у межах 5,0—5,6 % (за виключенням 2003 року, протягом якого частка інвестицій за рахунок коштів державного бюджету зросла до 7,0 %, а також 2004 року, протягом якого даний показник зріс до 10,1 %) [3].

Незважаючи на те, що протягом даного періоду відбувалося суттєве збільшення обсягів кредитування банками реальної економіки, але частка інвестицій в основний капітал за рахунок кредитів банків та інших позик зросла лише з 1,7 % у 2000 році до 17,3 % на кінець 2008 року, тобто реально більше половини загального обсягу інвестицій (56,7 % у 2008 році) підприємства продовжують здійснювати за рахунок власних коштів.

Недостатнє кредитування комерційними банками інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів реального сектору економіки обумовлено тим, що, як у системі комерційних банків, так і в реальному секторі економіки, залишаються невирішеними низка проблем, які і стримують нарощування кредитної активності банків саме в сфері інвестиційно-інноваційної діяльності.

Загальновідомо, що успішне та стабільне зростання китайської економіки в значній мірі обумовлено тим, що фінансова система Китаю орієнтована на забезпечення економіки фінансовими ресурсами для розвитку за рахунок внутрішніх джерел. У країні створена досить ефективно діюча кредитна система, яка дає можливість не лише акумулювати тимчасово вільні грошові кошти, але й перерозподіляти їх в інтересах реального сектору.

Це є тип фінансової системи, який дає можливість забезпечити форсований економічний розвиток, його основними рисами є: середній рівень податкового навантаження на економіку; значний приток грошових ресурсів у банківську систему за рахунок високої норми заощаджень; наявність ефективного механізму трансформації заощаджень в інвестиції у реальному секторі економіки; підвищений рівень насиченості економіки

грошима; багатоканальна система державного фінансування капіталовкладень; активна державна політика щодо регулювання інвестиційного процесу.

Так, для Китаю характерна досить висока норма заощаджень. Довіра до політики уряду та до фінансової системи обумовлює те, що населення тримає заощадження в банківській системі. Ставка по депозитам становить 2,25 % на кінець 2008 року. З метою підтримки економічного зростання Банк Китаю у 2008 році п'ять разів знижував ключові ставки і норми банківського резервування. На кінець 2008 року ключова ставка кредитування становила 5,31 %. Досить важливу роль у вирішенні пріоритетних завдань держави відіграють як приватні банки, так і державні банки розвитку. Незважаючи на світову фінансову кризу протягом 2008 року грошова маса М2 зросла на 17 %. Низький рівень інфляції при високому рівні монетизації економіки створює досить сприятливий інвестиційний клімат в країні, що і обумовило досить довгий безкризовий розвиток Китаю [5].

Забезпечити структурну перебудову економіки України неможливо без відповідного вдосконалення діяльності банківської системи України, яка повинна забезпечувати не лише поточні потреби суб'єктів господарювання, але й довгострокове кредитування економіки, спрямування грошових потоків на реалізацію пріоритетних напрямків розвитку економіки. Для реалізації цього надскладного завдання необхідно, щоб у банківській системі України почали реально функціонувати державні банки розвитку, які спеціалізуються на довгостроковому кредитуванні суспільно важливих проектів, на основі яких існує можливість відновити економічне зростання в країні, вирішити певні соціальні проблеми, забезпечити рівномірний розвиток різних регіонів України.

Необхідно створити умови, щоб і частина комерційних банків більш активно здійснювала кредитування інвестиційних проектів у пріоритетних секторах економіки. Для цього НБУ та уряд повинен розробити комплекс заходів, які будуть стимулювати банки перерозподіляти ресурси на користь пріоритетних секторів економіки.

Досить важливим є вдосконалення механізму рефінансування НБУ, забезпечення довгостроковими ресурсами тих банків, які будуть приймати участь у кредитуванні інвестиційних проектів у пріоритетних секторах економіки. Для підвищення ефективності

використання кредитів рефінансування, та недопущення перетікання цих коштів на валютний ринок, необхідно розробити механізм надання та погашення цих кредитів, і забезпечити ретельний контроль та відповідальність за їх використання.

Література

1. Монетарний огляд за 3 квартал 2009 року // Офіційний сайт НБУ — (Електронний ресурс). — Режим доступу://www.bank.gov.ua

2. *Яценко Н.* Економіка України 1999—2009: втрачене десятиліття. // Дзеркало тиждня. — 2009. — № 51.

3. Офіційний сайт Державного комітету статистики // (Електронний ресурс). — Режим доступу: // http:www.ukrstat.gov.ua/

4. *Полтерович В.* Экономических чудес не бывает // Прямые инвестиции. — 2008. — № 4. — С. 24—25.

5. *Анисимов А. Н.* Финансовая стратегия Китая // В сб. Распад мировой долларовой системы: ближайшие перспективы. Под ред. Маслюкова Ю. Д. — М., 2001. (Електроний ресурс) — Режим доступу: //http:www.netda.ru/belka/economy/aspec/raspad11$.htm

Стаття надійшла до редакції 18.01.2010 р.

УДК 336.71

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

МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ТА ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

В статье основное внимание уделено моделям формирования и принятия стратегических решений как инструментов стратегического маркетинга в банках. Представлено содержание моделей. Определены основы построения моделей матриц. Проанализированы преимущества и недостатки моделей при использовании банками их в своей деятельности.

© Т. Г. Іванова, 2010

In the article basic attention is spared to the models of forming and acceptance of strategic decisions as instruments of the strategic marketing in bank. Maintenance of models is presented. Bases of construction of models of matrices are certain. Advantages and lacks of models are analysed at the use the jars of them in the activity.

У статті основна увага приділена моделям формування і прийняття стратегічних рішень як інструментів стратегічного маркетингу в банках. Представлено зміст моделей. Визначено основи побудови моделей матриць. Проаналізовано переваги і недоліки моделей при використанні банками їх у своїй діяльності.

Ключевые слова: *матрица Ансоффа, модель 5 конкурентных сил Портера, матрица Портера, матрица Бостонской консалтинговой группы, маркетинг-микс, бенчмаркетинг, модель реинжиниринга бизнес-процессов.*

Keywords: *matrix of Ansoff, model 5 competition forces of Porter, matrix of Porter, matrix of Boston's of consulting group, marketing-mix, benchmarking, Business Process Reengineering model.*

Ключові слова: *матриця Ансоффа, модель 5 конкурентних сил Портера, матриця Портера, матриця Бостонської консалтингової групи, маркетинг-мікс, бенчмаркетинг, модель реинжиниринга бізнес-процесів.*

Для прийняття стратегічних рішень, як схему стратегічного аналізу, застосовують моделі та методи, які є інструментом стратегічного управління в банку. Застосування тої чи іншої моделі залежить від конкретної ситуації, що склалася на ринку, від потреб самого банку та від типу мислення керівництва банку. До моделей, які управління банку може використовувати для прийняття стратегічних рішень та формування корпоративного стратегічного мислення, можна віднести:

1) матриця «продукт — ринок» (матриця І. Ансоффа) [1, с. 67];
2) модель 5 конкурентних сил Портера [2, с. 279] ;
3) модель конкурентної стратегії (матриця Портера) [2, с. 275];
4) матриця «зростання ринку — частка ринку» (матриця Бостонської консалтингової групи) [3];
5) маркетинг-мікс 4 р. [2, с. 271];
6) бенчмаркинг [4, с. 13];
7) BPR модель реинжиниринга бізнес-процессов [2, с. 266; 5].

Вибір стратегії пов'язаний із визначенням не тільки довгострокової мети, але й шляхів її досягнення. Традиційний підхід до вирішення подібних завдань заснований на побудові двомірних матриць, кожному квадрату яких приписується своя типова стратегія залежно від поєднання обраних параметрів ринку. Розглянемо детальніше кожну із зазначених вище матриць.

1) Матриця «продукт-ринок» (матриця Ігоря Ансоффа, 1966 р., США) (табл. 1) призначена для генерації стратегій в умовах ринку, який зростає і передбачає використання чотирьох альтернативних стратегій маркетингу для збереження або збільшення збуту:

— проникнення на ринок;
— розвиток ринку;
— розроблення товару;
— диверсифікація.

Таблиця 1

МАТРИЦЯ «ПРОДУКТ—РИНОК» [1, с. 90]

	Старий ринок	Новий ринок
Старий ринок	Стратегія проникнення на ринок (обробка)	Стратегія розвитку ринку
Новий ринок	Стратегія розвитку продукту	Стратегія диверсифікації

Ігор Ансофф встановив залежність між вірогідністю успіху від використання тієї чи іншої стратегії щодо ринку та продукту та витратами на реалізацію цієї стратегії (табл. 2).

Таблиця 2

ВІРОГІДНІСТЬ УСПІХУ ТА ПОРІВНЯЛЬНІ ВИТРАТИ ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ [2, С. 92]

Стратегія	Успіх (%)	Витрати (рази)
Старий продукт на старому ринку	50	1
Новий продукт на старому ринку	33	8
Старий продукт на новому ринку	20	4
Новий продукт на новому ринку	5	12—16

Переваги використання матриці І. Ансоффа полягають у відносній простоті використання та застосування даного методу при розробці стратегічного плану, а також наочне структурування відповідної комбінації на банківському ринку. Легко визначити до якого квадранту відноситься той чи той банк та підібрати для нього відповідну стратегію.

Недоліком застосування даної матриці є однобічна орієнтація на зростання, тобто не враховуються інші цілі банку та напрямок

спеціалізації. Також негативним фактором при виборі даного методу формування стратегічних рішень є обмеження бази дослідження лише характеристиками ринку та продукту.

2) Модель 5-ти конкурентних сил М. Портера використовується для аналізу привабливості галузі при розробці стратегії.

Майкл Портер (США) у 1975—1980 рр. виділив 5 основних рушійних сил конкуренції. Він відібрав наступні фактори, що на його думку мають вагомий вплив при формуванні конкурентного середовища [6, с. 64]. Перелічимо ці фактори впливу:

— конкуренти в середині галузі (їх кількість, конкурентний характер ринку);

— потенційні нові конкуренти (наскільки легко увійти в галузь);

— постачальники (наявність постачальників, чи існує загроза монополізації постачальника);

— покупці (чи існує можливість впливу споживачів на ринок та їх сумісні дії проти ринку);

— продукти-замінники (наскільки легко замінити продукт більш дешевим аналогом).

3) Модель конкурентної стратегії Портера — один з найчастіших інструментів, що використовується в управлінні, що довів свою корисність. З точки зору управління, орієнтованого на вартість банку та її підвищення, модель конкурентної стратегії, що характеризує привабливість ринку (галузі), трактується як один з двох вимірів максимізації вартості банку. Інший вимір характеризує, наскільки ефективно діє банк в порівнянні з конкурентами (відносна конкурентна позиція). Для опису цього виміру використовуються дві інші моделі Портера: ланцюг створення вартості та конкурентна позиція.

Основна ідея моделі конкурентної позиції полягає в тому, що для отримання прибутку вищого за середній, банк повинен мати сильну позицію щодо конкурентів [7, с. 413].

Матриця Портера визначає вибір стратегії банку залежно від параметрів ринку збуту (весь ринок або обраний сегмент) та стратегічних переваг банку у формі низьких витрат або неповторності чи унікальності продукту (табл. 3). Залежно від поєднання зазначених параметрів банк може обрати такі стратегії:

— лідерство у сфері витрат;

— стратегію диверсифікації;

— стратегію фокусування (концентрації).

Таблиця 3

МАТРИЦЯ ПОРТЕРА

Стратегічна перевага / Цільовий ринок збуту	Перевага в собівартості (низькі ціни)	Неповторність продукту з точки зору покупця
Уся галузь	Лідерство в галузі витрат	Диференціація
Один сегмент ринку	Фокусування (концентрація на сегменті)	
	Фокусування на собівартості продукту (через низькі ціни);	Фокусування на неповторності продукту (унікальна пропозиція)

Як висновок зазначимо:

— великі банки, що займають велику частку ринку, з невеликими спеціалізованими підрозділами мають шанс досягти певного рівня рентабельності;

— зв'язок між часткою ринку та рентабельністю свідчить про небезпеку середньої позиції: банкам, які не мають коштів або можливостей для досягнення лідерства на ринку, потрібно сконцентрувати свою діяльність на певному сегменті і нарощувати там переваги щодо конкурентів.

4) Матриця «Бостонської консалтингової групи» (БКГ) — (матриця «зростання ринку — частка ринку») призначена для класифікації стратегічних одиниць банку за допомогою двох параметрів [3] (табл. 4):

а) темпи зростання цільового сегмента (привабливість ринку);

б) частка ринку щодо найнебезпечнішого конкурента (конкурентоспроможність банку).

Таблиця 4

МАТРИЦЯ БОСТОНСЬКОЇ КОНСАЛТИНГОВОЇ ГРУПИ [2, С. 273]

Темпи росту галузі	Відносна частка ринку	
	Висока	Низька
Високі	«Зірка»	«Важке дитя»
Низькі	«Дійна корова»	«Собака»

Дана матриця будується за принципом поділення портфелю банку на різні групи продуктів. У портфель банку входять продукти як з високим потенціалом зростання, що потребують фінансових вкладень, так і продукти з низьким чи нульовим ростом, які генерують грошові потоки. Банк повинен визначити пріоритети формування продуктового портфеля. Майстерність менеджера банку, полягає в тому, щоб забезпечити безперервну появу нових «зірок», використовуючи те, що дають «дійні корови».

Недоліком матриці БКГ, як і матриці Ансоффа, є те, що вона базується тільки на двох показниках: «відносна частка ринку» та «темпи зростання», що не дає повної картини сприйняття банку з боку споживачів та чіткого уявлення щодо позиції банку на ринку.

5) Модель маркетинг-микс (4 р) використовується як інструмент, що допомагає реалізувати стратегію маркетингу. Принцип 4 р — контроль основних змінних, які регулярно міняються залежно від мінливих потреб цільових груп і інших параметрів зовнішнього середовища.

Маркетинг-мікс — частина процесу стратегічного планування що включає наступні елементи:

— продукт (product) — продукція банку повинна відповідати потребам цільових споживачів;

— ціна (price) скільки готові платити цільові споживачі за задоволення своїх потреб;

— розміщення (place) — своєчасні поставки продукту в потрібній кількості й у потрібне місце;

— просування (promotion) — як цільові групи одержують інформацію про банк та його продукти.

Функція маркетинг-микса — розробка такої комбінації основних параметрів стратегії маркетингу (продукт, ціна, розміщення, просування), що не тільки задовольнить потреби цільових споживачів, але також максимізує ефективність банку.

6) Бенчмаркетинг — систематичне порівняння бізнес-процесів і ефективності діяльності банку з метою поліпшення процесів і створення нових стандартів. Виділяють чотири типи бенчмаркетинга:

1) внутрішній бенчмаркетинг (Internal benchmarking) — усередині банку (наприклад, проведення порівнянь між підрозділами);

2) конкурентний бенчмаркетинг (Competitive benchmarking) — порівняння процесів і ефективності з конкурентами;

3) функціональний бенчмаркетинг (Function-benchmarking) — порівняння схожих процесів у рамках однієї галузі;

4) загальний бенчмаркетинг (Generic benchmarking) — порівняння між не зв'язаними галузями.

Розглянемо типові етапи проведення бенчмаркетинга:

— визначення масштабів порівняння;

— вибір кола об'єктів порівняння;

— визначення показників, методів збору даних і порівняння;

— збір даних;

— аналіз розходжень;

— подання результатів порівняння й обговорення можливих областей і шляхів впровадження поліпшень;

— складання планів поліпшення й створення нових процедур;

— моніторинг впровадження змін і планування наступного бенчмаркетинга.

Порівняння діяльності банку із кращими представниками галузі має велике значення та повинно проводитися систематично, у зв'язку з тим, що конкуренти постійно удосконалюють свою діяльність.

7) BPR модель реінжинірингу бізнес-процесів (Business Process Reengineering model) (далі — РБП) була розроблена Хаммером і Чампи, які визначили реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengeneering) як «фундаментальний перегляд і радикальну перебудову організаційних процесів з метою різкого й значного підвищення ефективності діяльності (зниження витрат, підвищення якості й оперативності обслуговування)» [2, с. 266]. Також у ході його безпосереднього проведення важливу роль грають інформаційні технології.

Дейвенпорт виділяє наступні етапи РБП [2, с. 267]:

1. Розробка бачення цілей і бізнесу. Бачення — відправний пункт РБП, що включає визначення специфічних цілей, таких як зниження витрат, підвищення якості й оперативності.

2. Визначення бізнес-процесів, що підлягають перебудові. Найчастіше вибираються процеси, які здійснюють найбільший вплив на діяльність банку, або ті, які найбільшою мірою конфліктують з баченням. Рідше використовується всебічний підхід (ідентифікація усіх бізнес-процесів у банку і їх ранжирування по мірі необхідності перебудови).

3. Домогтися розуміння й адекватного виміру існуючих процесів для того, щоб уникнути повторення помилок і задати основу для майбутнього поліпшення.

4. Визначити характеристики інформаційної системи банку, які вплинуть на процес проведення РБП.

5. Розробити й створити модель нового бізнес-процесу. Ця модель повинна розглядатися не як кінцевий результат РБП, а як одна з ітерацій довгострокового процесу, спрямованого на підвищення ефективності діяльності банку.

Іноді виділяють шостий етап РБК:

6. Адаптація організаційної структури й моделі управління банком до знову розроблених процесів.

Виділимо фактори, що спричиняють необхідність проведення РБК:

— ефективність діяльності банку в порівнянні з конкурентами;

— кількість конфліктів у банку;

— частота проведення робочих нарад;

— обсяг обміну неструктурованою інформацією (записки, e-mail тощо);

— можливість удосконалення у формі послідовного еволюційного процесу.

РБП є складним процесом, він більшою мірою пов'язаний з технологією, дає можливість домогтися радикальних змін, але при цьому вимагає навичок по управлінню змінами (changed management skills).

Вважаємо, що при розробці стратегії банку необхідно керуватись кількома моделями, які дають змогу оцінити ситуацію на ринку та в середині банку з усіх можливих сторін, та визначити оптимальний перелік стратегічних рішень, які на думку керівництва якнайшвидше приведуть банк до поставленої мети. Одночасно можна керуватись кількома моделями, або сформувати свою модель стратегічного управління, на основі власних принципів та вподобань. Різносторонній аналіз усіх факторів впливу на діяльність банку дасть змогу визначити найнеризикований та найсприятливіший сценарій розвитку банку, а також дасть відповідь на питання щодо вибору оптимального продуктового портфелю банку.

Література

1. *Ансофф И.* Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989. — 267 с.

2. *Никонова И. А., Шамгунов Р. Н.* Стратегия и стоимость коммерческого банка.— М.: Альпина бизнес букс, 2007. — 321 с.

3. Основные типы конкурентных стратегий. BKG.27.05.2002. Сайт у мережі Інтернет. — www.bkg./ru/cgi bin/article_detail.

4. *Михайлова Е. А.* Основы бенчмаркетинга: внутренний сопоставительный аналіз // Менеджмент в России и за рубежом. — № 4. — 2001. — С. 13—18.

5. *Ивлев В., Попова Т.* Balance Scorecard — альтернативные модели. Сайт у мережі Інтернет. — www. vip-anarech.ru

6. *Porter M.* What is strategy? Harvard Business Review, 1996, November / December.

7. *Портер М.* Международная конкуренция / М. Портер; Пер. с англ. под ред. В. Д. Щетинина. — М.: Международные отношения, 1993. — 390 с.

Стаття надійшла до редакції 2.02.2010 р.

УДК 336.71

О. В. Комісарчик
аспірант кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗДРІБНОГО БАНКІВНИЦТВА

Статья посвящена исследованию сущности розничной банковской деятельности, ее отличительных особенностей, определению состава ее объектов и субъектов, перечня банковских операций и услуг, охватываемых этим понятием, обоснованию возможности замены в отечественной литературе англоязычного названия «розничный банкинг» украиноязычным «розничное банкивныцтво».

The article is devoted investigation of essence of retail banking, it's distinctive features, determination of composition it's objects and subjects, list of bank operations and services, being engulfed this concept, ground of possibility of replacement in domestic literature of the English-language name «retail banking» by an Ukrainian-language «retail bankivnyctvo».

Стаття присвячена дослідженню сутності роздрібної банківської діяльності, її відмітних особливостей, визначенню складу її об'єктів та суб'єктів, переліку банківських операцій та послуг, охоплюваних цим поняттям, обґрунтуванню можливості заміни у вітчизняній літературі англомовної назви «роздрібний банкінг» україномовною «роздрібне банківництво».

Ключевые слова: *банковская деятельность, банковский бизнес, розничное банковское дело, банкинг, розничные клиенты.*

Keywords: *bank activity, bank business, retail banking, banking, retail clients*.

Ключові слова: *банківська діяльність, банківський бізнес, роздрібне банківництво, банкінг, роздрібні клієнти.*

© О. В. Комісарчик, 2010

Важливість побудови ефективних механізмів роботи банків із роздрібними клієнтами зумовлена зростаючим значенням ринку банківських послуг для фізичних осіб у розвитку економіки України. Роздрібна банківська діяльність відіграє також важливу роль у самому банківському бізнесі, забезпечуючи банкам все зростаючу частину ресурсів, активів та прибутків. Як свідчить світовий досвід, ці тенденції в розвитку діяльності українських банків не є віднауковими, а мають довготривалу перспективу, що визначає високу актуальність дослідження цієї сфери банківської діяльності.

Активізація дослідження банківської діяльності у сфері обслуговування роздрібних клієнтів в економічній літературі припадає на 70—80-і роки минулого століття, коли в діяльності банків розвинутих країн намітився явний крок у бік обслуговування роздрібних клієнтів. Банки пострадянських країн показали такий поворот у своїй діяльності лише після 2000 р., що значно затримало наукове осмислення в цих країнах роздрібної банківської діяльності.

Не дивлячись на те, що у вітчизняній та російській літературі значна увага приділяється проблемам розвитку банківської системи в цілому, в тому числі особливостям взаємовідносин банків з населенням, комплексне дослідження роздрібної банківської діяльності, як самостійного економічного явища, поки що залишається поза увагою науковців, особливо її теоретичних та методологічних аспектів. Ця обставина, а також висока практична актуальність роздрібної банківської діяльності в сучасній Україні зумовили вибір теми нашого дослідження, результати якого відображені в даній статті.

Роздрібна банківська діяльність, як відносно новий об’єкт наукового осмислення, потребує перш за все розробки науково достовірної позиції на понятійному рівні. У першу чергу це стосується поняття банківської діяльності взагалі та роздрібної банківської діяльності зокрема. В цьому відношенні слід зазначити, що в Законі України «Про банки і банківську діяльність» дається визначення всієї банківської діяльності як «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» [1, с. 2].

Таке визначення, на нашу думку, є надто звуженим, тому що воно включає лише базові операції, які є формою реалізації ви-

значальних функцій банків. Але ж банківська діяльність охоплює також виконання багатьох інших операцій та надання різноманітних послуг, які взагалі не потребують залучення додаткових ресурсів. Більше того, в цьому визначенні навіть не згадується роздрібна банківська діяльність чи її альтернатива — оптова діяльність.

Тому не дивно, що в науковій, нормативній та навчальній літературі ці поняття не знайшли грунтовного висвітлення чи навіть однозначного формулювання. Найчастіше вони називаються як «банківська діяльність/роздрібна банківська діяльність», що є калькою з російської назви «банковская деятельность/розничная банковская деятельность», рідше зустрічається назва «банкінг/роздрібний банкінг», що є калькою з англійської назви «banking/retail banking», і зовсім рідко — назва «банківництво/роздрібне банківництво». Такий різнобій у назвах свідчить про явне відставання з запровадженням української мови у таку важливу сферу як банківська діяльність, з чим постійно стикається переважна більшість дорослого населення України.

На наш погляд, найповніше відповідає семантиці української мови слово «банківництво» і якраз воно є українським аналогом англійського слова «banking». Не дивлячись на це, воно не згадується в жодному українському економічному словнику, а в тих не багатьох публікаціях, де це слово використовується, пояснення його економічного змісту не наводиться. Тому вважаємо за доцільне детальніше зупинитися на цій назві.

У розумінні банківської діяльності слово «банківництво» вперше було використано перекладачами американського підручника «Аналітична економія: причини, проблеми і політика», виданого у Львові у 1997 році. Проте, вони не висловили свого розуміння цього слова і тільки з контексту підручника можна зрозуміти, що цим словом позначена банківська діяльність. Після цього термін «банківництво» почав використовуватися і в науковій літературі [2; 3, с. 78—85]. Проте і в нових виданнях не дається пояснення, що слід розуміти під банківництвом.

Проте, виходячи з контексту тих публікацій, у яких використовується слово «банківництво», можна стверджувати, що автори їх розуміють під цим словом всю банківську діяльність у тому сенсі, який виражається словом «banking» в англомовній літературі. Тому, на нашу думку, існують достатні підстави для широкого застосування слова «банківництво» в українській літературі та в банківській практиці.

Ще більшою невизначеністю страждає застосування поняття «роздрібне банківництво». На нашу думку, можна виділити три види трактування цього поняття, які зустрічаються в літературі.

За першого трактування роздрібне банківництво визначається як «робота банків з індивідуальними клієнтами; банківські послуги для фізичних осіб; робота банків з населенням» [4, с. 505]. Проте, на нашу думку, зведення роздрібного банківництва лише до банківського обслуговування фізичних осіб надто звужує його, не має в собі посилання на основний критерій, за яким банківську діяльність можна віднести до роздрібної.

За другого трактування коло клієнтів, що користуються роздрібним банківництвом, помітно розширюється. Одні автори замість фізичних осіб це коло зводять до «широкої клієнтури» [5, с. 734]. Проте в даному джерелі не сказано, що саме розуміється під «широкою клієнтурою». На нашу думку, автор цього трактування під «широкою клієнтурою» розуміє як окремих фізичних осіб, так і невеликих підприємців, суб'єктів малого бізнесу.

В іншому джерелі коло клієнтури роздрібного банківництва конкретизується як приватні клієнти, в тому числі малі та середні підприємці. Під малими і середніми підприємствами автор розуміє такі, на яких зайнято, як правило, менше 500 чоловік [6, с. 377, 380]. Подібного трактування дотримуються і деякі вітчизняні фахівці. Зокрема, І. О та Я. О. Спицини під роздрібним ринком у банківській діяльності розуміють «ринок окремих осіб (індивідуалів), а також представників малого бізнесу» [7, с. 135]. У свою чергу, оптовий ринок вони трактують як ринок організацій [7, с. 154]. Роздрібний бізнес банків розмежовує на операції з обслуговування фізичних осіб, дрібних підприємців, малих і середніх підприємств також І. Б. Івасів [8, с. 101].

За третього трактування роздрібне банківництво ототожнюється з роздрібними операціями банків, тобто з операціями на невеликі суми [9, с. 435]. У цьому підході сутність роздрібного банківництва пов'язується не з видом клієнтів банків, а з обсягами банківських операцій у їх традиційному розумінні. За такого трактування суб'єктами роздрібного банківництва можуть бути і юридичні особи, підприємства, фірми, якщо вони одержують банківські послуги на невеликі суми — вкладення та зняття коштів, чекові платежі, надання кредитів, але не можуть бути ними певні фізичні особи. Адже на сьогоднішній день все частіше банки обслуговують заможних індивідуальних клієнтів, які володіють

значними приватними коштами. У цьому випадку така банківська діяльність включає не тільки оперування невеликими сумами, а і досить значними. Ці обставини за третього трактування розмивають економічні межі поняття роздрібного банківництва і ускладнюють використання його як самостійного явища в банківській практиці.

Виходячи з викладеного вище, вважаємо за найбільш науково виваженим визначення роздрібного банківництва як обслуговування банками індивідуальних клієнтів — фізичних осіб, приватних підприємців та підприємств малого бізнесу з наданням їм усіх потрібних послуг та організоване на власний ризик з метою отримання прибутку.

На наш погляд, при дослідженні сутності роздрібної банківської діяльності необхідно виходити з таких основних положень: по-перше, роздрібне банківництво виступає однією з форм банківської діяльності, а тому його визначення має включати всі характеристики, які властиві не тільки банківській діяльності взагалі, а й роздрібній діяльності і відрізняють її від оптової; по-друге, у визначенні роздрібної банківської діяльності повинні чітко відображатися склад і структура операцій та послуг у даній сфері; по-третє, пізнання сутності роздрібного банківництва потребує розкриття його цільової спрямованості на обслуговування головним чином фізичних осіб.

Клієнтами банків при роздрібному банківництві є окремі фізичні особи, групи осіб, окремі домогосподарства, які функціонують у даній країні, тобто ними можуть бути не тільки резиденти, але й не резиденти, а також невеликі фірми, організації, суб'єкти малого бізнесу.

Варто зазначити, що до суб'єктів малого підприємництва відносяться згідно українського законодавства такі юридичні особи-суб'єкти підприємницької діяльності (незалежно від форми власності), на яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 50 осіб, і обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) не перевищує 70 млн грн за звітний рік [10, гл. 7, ст. 63], тобто малі підприємства, а також фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності [11, ст. 1].

До суб'єктів роздрібного банківництва ми не відносимо середні підприємства, оскільки чисельність працюючих на таких підприємствах знаходиться в межах від 50 до 250 осіб, тобто це до-

сить значна кількість, і в такому разі ускладнюється обслуговування таких клієнтів і зникає межа між роздрібним та оптовим банківництвом.

На сучасному етапі розвитку банківництва в Україні основним напрямком роздрібного банківського бізнесу є обслуговування фізичних осіб. Саме фізичні особи сьогодні займають провідні позиції в загальній чисельності клієнтів банків, в обсязі банківських депозитів, в обсязі наданих банками кредитів. Так, станом на кінець 2008 р. депозити домашніх господарств у банках України становили 217,9 млрд грн або 60,6 % загального обсягу депозитів, тобто значно більше від депозитів усіх юридичних осіб. У загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України на цю ж дату, частка кредитів домогосподарствам становила 38,2 % [12, с. 89, 110]. Якщо врахувати, що обсяги окремих операцій по депозитах і кредитах з домогосподарствами є значно меншими, ніж з юридичними особами, то стає очевидним, що й кількість банківських клієнтів-фізичних осіб значно перевищує кількість клієнтів-юридичних осіб. Ця перевага ще посилюється в секторі роздрібного банківництва, оскільки в Україні малий бізнес розвинутий слабо і не становить відчутної конкуренції для домогосподарств на ринку роздрібного банківництва.

Завдяки такій структурі роздрібного банківництва основні його специфічні риси визначаються особливостями обслуговування особистих потреб саме клієнтів-фізичних осіб, і саме ці специфічні риси відрізняють роздрібну діяльність банку від оптової діяльності, пов'язаної з обслуговуванням середніх та великих юридичних осіб-підприємств, організацій, фірм, їх об'єднань, і спричинюють потребу досліджувати її як окрему сферу банківської діяльності.

До таких специфічних рис сучасного роздрібного банківництва в Україні можна віднести наступні.

По-перше, фізичні особи — це особлива група клієнтів, з індивідуальними потребами та інтересами, які необхідно конкретно враховувати при їх обслуговуванні. По-друге, роздрібне обслуговування є засобом задоволення споживчих потреб населення, а тому його розвиток підвищує платоспроможний попит, прискорює реалізацію товарних запасів і послуг, сприяє прискоренню економічного зростання. По-третє, всі види роздрібної банківської діяльності мають соціальний характер, оскільки вони сприяють підвищенню життєвого рівня населення, утвердженню прин-

ципів соціальної справедливості. По-четверте, роздрібне банківництво в Україні є головним механізмом капіталізації заощаджень населення і їх трансформації в інвестиції.

У перспективі прискорений розвиток малого бізнесу може спричинити уточнення цих та появу нових визначальних рис роздрібного банківництва.

З викладеного вище випливає дещо специфічне виявлення в роздрібному банківництві його суб'єктів та об'єктів. Суб'єктами роздрібних відносин є, з одного боку, фізичні особи (окремі громадяни, групи людей, сім'ї, домогосподарства, приватні підприємці), підприємства малого бізнесу, а з іншого — банки. Між банком та роздрібним клієнтом може існувати й посередник (наприклад, страхова компанія та ін.), проте при цьому зміст цих відносин не змінюється.

Не дослідженим у вітчизняній літературі залишається питання про об'єкт роздрібного банківництва. Якщо виходити з нашого трактування сутності роздрібного банківництва, то при визначенні його об'єкта необхідно враховувати не тільки споживчі (поточні) потреби населення і суб'єктів малого бізнесу, а й капітальні потреби в забезпеченні життєдіяльності і бізнесу, капіталізації коштів. Тому, на наш погляд, у якості об'єкта роздрібного банківництва потрібно розуміти потреби домогосподарств, малих підприємств у підтриманні своєї життєдіяльності та бізнесу, які забезпечуються широким асортиментом банківських послуг: касових, розрахункових, депозитних, кредитних, інвестиційних, консультаційних та багатьох інших.

Зважаючи на значну роль роздрібного банківництва — економічну, соціальну і навіть політичну — вважаємо доцільним зупинитися на чинниках, які впливають на розвиток роздрібного банківництва.

Розвиток роздрібного банківництва визначається сукупністю мікро- та макроекономічних чинників. Серед мікрочинників варто виділити такі: якісний менеджмент та висока надійність банків, який забезпечує довіру клієнтів, перш за все вкладників, та сприяє зростанню ресурсної бази банків; висока якість послуг — відсутність черг, приємний і кваліфікований персонал, зручне розміщення мережі банків, що сприяє розширенню клієнтської бази банків, зміцненню позицій банків на грошовому ринку; якісний маркетинг — постійне вивчення потреб клієнтів та надання послуг, які повністю задовольняють їх потреби, що сприяє під-

вищенню ефективності банківської діяльності, зміцненню їх фінансової стабільності.

Розвиток роздрібного банківництва залежить і від багатьох макроекономічних чинників. Найважливішим серед них є рівень та динаміка доходів населення: чим вони вищі, тим сприятливіші умови в країні для формування депозитних ресурсів та надання і повернення банківських кредитів. А чинник доходів у свою чергу визначається такими макрочинниками, як рівень розвитку економіки, проведення структурних реформ, розвиток малого бізнесу, соціальна політика держави.

На діяльність банків на роздрібному ринку впливають і такі макроекономічні чинники, як поява нових учасників ринку, поява нових клієнтів, скорочення безробіття, технологічний прогрес у банківництві, глобалізація фінансових ринків, законодавчі зміни. Особливе значення в цьому відношенні має подальше вдосконалення банківського законодавства, зокрема в напрямку зміцнення взаємної довіри і відповідальності між банками та їх клієнтами.

Щоб не втратити суспільної довіри, банки повинні бути максимально відкритими, жорстко контролюватися з боку органів банківського нагляду та спрямовувати діяльність на зміцнення своєї стійкості та надійності. В цьому відношенні потребує подальшого вдосконалення система державного гарантування банківських вкладів населення з одночасним посиленням взаємної відповідальності банків і їх клієнтів за взяті на себе зобов'язання. Роздрібне банківництво може успішно розвиватись лише за умови законодавчого збалансування інтересів усіх його суб'єктів — вкладників, позичальників і банків. Інтереси банків повинні бути захищеними не гірше, ніж інтереси позичальників, інакше не будуть захищеними й інтереси вкладників.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000 року № 2121-III.

2. Історія грошей і банківництва: Підручник / І. Г. Скоморович, С. К. Реверчук, Я. Й. Малик. — К.: Атіка, 2004. — 340 с.

3. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. — Вип. 6 (L): Мале та середнє банківництво в умовах становлення ринкової системи в Україні / Інститут регіон. досліджень НАНУ; відп. ред. М. І. Долішній. — Львів, 2004. — 511 с.

4. Економіка. Фінанси. Банки. Інвестиції. Кредити: Англо-український словник / Уклад.: С. Я. Єрмоленко, В. І. Єрмоленко. — К.: Школа, 2002. — 720 с.

5. *Пивовар А. Г.* Большой англо-русский финансово-экономический словарь. — 2-е изд. / Под ред. В. И. Осипова. — М.: Экзамен, 2003. — 960 с.

6. *Дериг Ханс-Ульрих.* Универсальный банк — банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века / И. Ф. Концебовская (пер. с нем.) — М.: Межународные отношения. 1999. — 384 с.

7. *Спицын И. О., Спицын Я. О.* Маркетинг в банке. — Тернополь: АО «Тарнекс», К.: ЦММС «Писпайп», 1993. — 656 с.

8. Вчені записки: науковий збірник КНЕУ. — Вип. 5 / Ред.: А. Ф. Павленко. — К., 2003. — 207 с.

9. Словарь современной экономической теории Макмиллана. — М.: ИНФРА-Р; 2003. — 608 с.

10. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV.

11. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 року № 2063-III.

12. Бюлетень Національного банку України. — 2009. — № 3. — С. 196.

Стаття надійшла до редакції 8.02.2010 р.

УДК 336.71

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

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ КРЕДИТУВАННЯ БАНКАМИ УКРАЇНИ НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ

В статье анализируется роль кредитных операций банков Украины в процесе улучшения инвестиционного климата. Также рассматриваются основные мероприятия НБУ по регулированию кредитной деятельности банков.

In the article the role of credit operations of banks of Ukraine in the process improvements of an investment climate is analyzed. Also the basic actions NBU for regulation of credit activity of banks are considered.

У статті аналізується роль кредитних операцій банків України у процесі покращення інвестиційного клімату. Також розглядаються основні заходи НБУ щодо регулювання кредитної діяльності банків.

© Л. В. Конопатська, 2010

Ключевые слова: *кредитование, финансовый кризис,кредитный портфель, проблемные кредиты.*

Keywords: *crediting, financial crisis, a credit portfolio, problem credits*.

Ключові слова: *кредитування, фінансова криза, кредитний портфель, проблемні кредити.*

Функціонування банківської системи в умовах фінансової кризи характеризується зростанням ризику ліквідності, валютного, кредитного та інших ризиків унаслідок значного відпливу коштів клієнтів; невисоким рівнем надходжень від погашення активів, а отже й обмеженими можливостями банків щодо кредитування економіки.

Відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність» [1] для забезпечення належного рівня ліквідності, збільшення кредитування економіки та підтримки банків проводиться гнучка політика рефінансування з вдосконаленням відповідних механізмів, що дає змогу банкам покривати неочікувані тимчасові розриви ліквідності та вчасно виконувати свої зобов'язання з обслуговування рахунків клієнтів, знижування облікової ставка, визначення та реалізація порядку рекапіталізації банків за участю держави та ін.

Ця антикризова політика мала міжнародну підтримку, що забезпечило отримання чергових траншів кредиту Міжнародного валютного фонду, частина яких спрямовувалися на фінансування дефіциту державного бюджету. Також ця підтримка дозволила частково стримувати зменшення міжнародних резервів НБУ.

Але все одно не вдалося відновити обсяги кредитування економіки на рівні, достатньому для підтримування процесів відновлення економічного зростання. Дії НБУ були обмежені необхідністю виконання закону про бюджет у частині фінансування його дефіциту. Головним каналом випуску в обіг коштів залишався кредитний, через який було випущено в обіг 59 % від загального обсягу коштів.

Проаналізуємо динаміку процесу кредитування. Кредити, надані сектору нефінансових корпорацій (рис. 1 і 2) мають наступні тенденції.

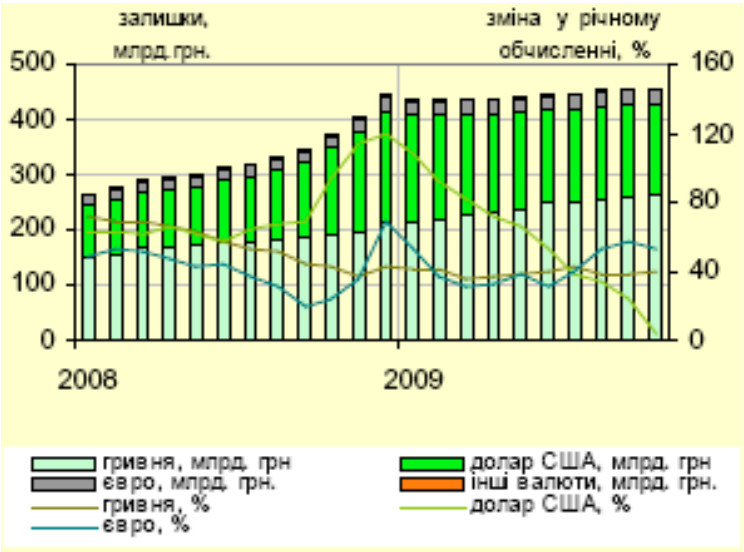


Рис. 1. Кредити нефінансовим корпораціям за видами валют

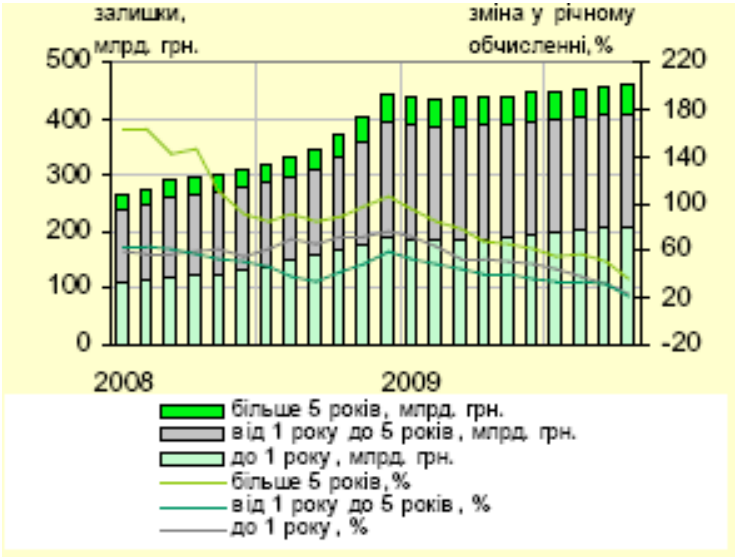


Рис. 2. Кредити нефінансовим корпораціям за строками погашення

У жовтні 2009 року закріпилася тенденція до зростання кредитів, наданих сектору нефінансових корпорацій. Порівняно з вереснем залишки за ними збільшились на 0,3 % до 459,1 млрд грн, що в основному відбулось за рахунок приросту кредитів, наданих державним нефінансовим корпораціям переважно на строк до 1 року. У річному обчисленні темпи приросту кредитів продовжували уповільнюватись — до 23,6 % у жовтні проти 32,9 % у вересні, що було більшою мірою пов'язано як із дефіцитом коштів у окремих депозитних корпорацій, так і з погіршенням фінансового стану підприємств [2].

У *розрізі валют* у жовтні 2009 р. тривала позитивна динаміка кредитів, наданих сектору нефінансових корпорацій *у національній валюті.* За місяць залишки за кредитами у національній валюті збільшились на 3,5 млрд грн, або на 1,3 %, до 262,1 млрд грн, а їх частка у загальному обсязі вимог за кредитами сектору нефінансових корпорацій за цей період підвищилась на 0,6 процентного пункту до 57,1 %. Зростання кредитів у національній валюті спостерігалось за всіма строками користування, зокрема на строк до 1 року — на 1,1 млрд грн, від 1 до 5 років — на 1,7 млрд грн та більше 5 років — на 0,7 млрд грн. У річному обчисленні темпи приросту залишків за кредитами у національній валюті підвищились до 38,8 % порівняно з 37,7 % у вересні 2009 р. Водночас збереглася тенденція до скорочення кредитування сектору нефінансових корпорацій *в іноземній валюті.* До попереднього місяця залишки за кредитами в іноземній валюті зменшилися на 1,9 млрд грн, або на 1,0 %, насамперед унаслідок зменшення кредитів у доларах США — у гривневому еквіваленті на 3,6 млрд грн, або на 2,1 %. Поряд з цим кредити в євро протягом жовтня зросли на 1,5 млрд грн, або на 5,2 %. У річному вимірі темпи приросту кредитів у доларах США знизились до 2,7 проти 23,8 % у вересні, в євро — до 52,3 проти 57,3 % у вересні [2].

За строками користування вищим попитом у жовтні 2009 р. користувалися кредити із термінами погашення від 1 до 5 років та більше 5 років (зростання залишків становило відповідно 0,9 і 0,7 млрд грн). Залишки за кредитами, наданими на строк до 1 року залишились на рівні попереднього періоду. У річному обчисленні тривало подальше скорочення темпів приросту залишків за кредитами з усіма термінами погашення.

За видами економічної діяльності у річному обчисленні обсяги нових кредитів у будівництво зменшились на 5,4 %, сільське господарство — на 3,6 %, водночас збільшились кредити у торгівлю та промисловість — відповідно на 4,6 і на 1,6 %. У жовтні 2009 р. майже всім основним галузям економіки кредити надавалися в менших обсягах порівняно з вереснем. Так, обсяги кредитування торговельних корпорацій меншими були на 1,3 млрд грн (35,3 млрд грн), промислових підприємств — на 1,2 млрд грн (18,7 млрд грн) сільськогосподарських корпорацій — на 0,4 млрд грн (1,8 млрд грн). Тільки будівельним підприємствам обсяг наданих кредитів залишився на рівні вересня (1,6 млрд грн) (рис. 3).

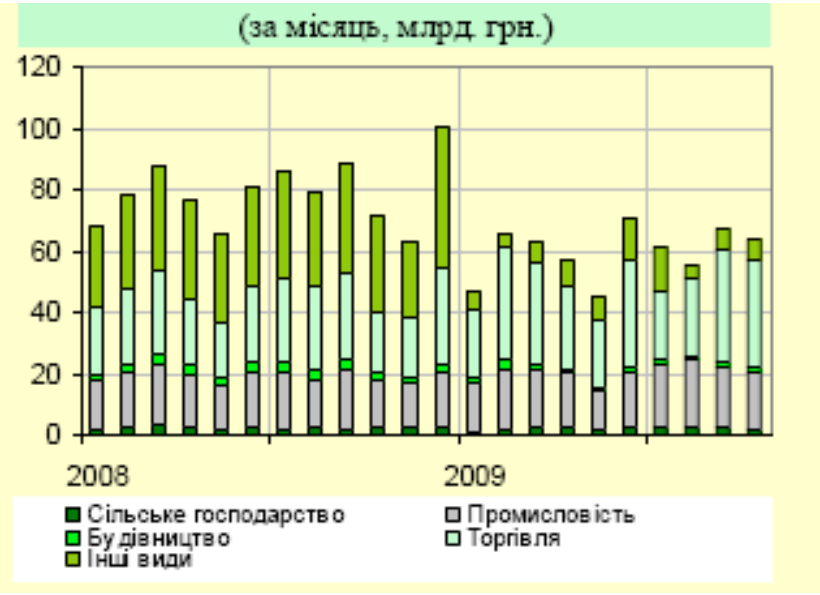


Рис. 3. Нові кредити, надані нефінансовим корпораціям за видами економічної діяльності

Неспроможність певної частини підприємств виконувати свої боргові зобов'язання перед банками, призвела до зростання заборгованості нефінансових корпорацій за простроченими

кредитами. У жовтні її приріст становив 14,1 % порівняно з 6,2 % у вересні, у тому числі у національній валюті — 15,1 % проти 5,4 %, в іноземній валюті — 13,1 % проти 7,0 %. На таку ситуацію вплинуло зростання простроченої заборгованості торговельних корпорацій (на 1,8 млрд грн), корпорацій, що здійснюють операції з нерухомістю (на 1,2 млрд грн) та підприємств переробної промисловості (на 1,2 млрд грн). Частка прострочених кредитів у загальному обсязі вимог за кредитами сектору нефінансових корпорацій збільшилась до 10,0 % проти 8,8 % у вересні 2009 р.

Одним із заходів, спрямованих на нейтралізацію впливу зовнішньої фінансової кризи та забезпечення стабільності банківської системи, було обмеження обсягів кредитів, що можуть надаватися банками в іноземній валюті контрагентам, які не мають валютної виручки, підвищенню якості та ліквідності застави, що приймається банками під забезпечення за кредитами, також формуванню банками достатніх обсягів резервів за кредитними операціями, та послабити вимоги до позичальників, зокрема, банкам дозволено самостійно та на власний ризик приймати рішення про пролонгацію кредитів, наданих товаровиробникам.

З початку 2009 р. знижується економічна активність та погіршуються умови доступу підприємств до отримання кредитів. Але вже з квітня 2009 р. спостерігаються ознаки поліпшення ситуації у фінансово-банківській сфері. Це, зокрема, проявляється у стійкій тенденції до зниження темпів інфляції, поступовому поверненні коштів населення до банків та деякому зростанні обсягів кредитування підприємств реального сектору економіки. Але все одно ситуація в економіці залишається складною і за результатами економічної діяльності у III кварталі 2009 р. зберігаються негативні показники падіння виробництва. Стабілізації ситуації у банківському секторі сприяли високі, у порівнянні з попередніми періодами, обсяги надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну.

До основних стримуючих факторів, які перешкоджають використанню кредитних послуг банків, за оцінками респондентів [3], є:

- високий рівень відсоткових ставок;
- надмірні вимоги до вартості застави;
- коливання обмінного курсу (рис. 4).

Рис. 4. Фактори, які негативно впливають
на рішення клієнта отримати банківський кредит

Водночас зберігалася негативна тенденція до погіршення якості кредитного портфеля та активів у цілому, що вимагало додаткових резервів за активними операціями і призвело до зростання збитків до 20,5 млрд грн [4, с. 15]. Частка проблемних кредитів після скорочення у 2007 році до 1,3 % збільшилася у 2008 році до 2,3 %, а за 8 місяців 2009 року — до 6,8 % (табл. 1).

Таблиця 1

ДИНАМІКА ТА ЯКІСТЬ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ УКРАЇНИ, млн грн

Показники	На 01.01.09	На 01.07.09	На 01.09.09	Приріст за 1 півріччя	Приріст за період з липня по вересень 2009 р.	Темп приросту, % за 1 півріччя	Темп приросту, % за період з липня по вересень 2009р.
Загальні активи	973332	944458	970004	– 28874	25546	– 2,97	2,70
Кредити надані: з них	792384	749738	755355	– 42646	5617	– 5,38	0,75

Закінчення табл. 1

Показники	На 01.01.09	На 01.07.09	На 01.09.09	Приріст за 1 півріччя	Приріст за період з липня по вересень 2009 р.	Темп приросту, % за 1 півріччя	Темп приросту, % за період з липня по вересень 2009 р.
суб'єктам господарювання	472584	469490	471854	– 3094	2364	– 0,65	0,50
фізичним особам	268857	239163	239133	– 29694	– 30	– 11,04	– 0,01
Проблемні кредити	18015	40679	51418	22664	10739	125,81	26,40
Частка проблемних кредитів у кредитному портфелі, %	2,27	5,43	6,81	х	х	х	х
Резерви під активні операції банків	44503	80816	79820	36313	– 996	81,60	– 1,23

Важливим кроком, який дозволить банкам активізувати процес кредитування, є прийняття НБУ Постанови «Про стимулювання кредитування економіки України» [5]. Відповідно до неї було затверджено Тимчасовий порядок урахування банками вартості забезпечення у вигляді безвідкличних безумовних гарантій банків під час формування резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями.

У документі зазначено, що банкам дозволяється до 31.12.2011 р. під час визначення чистого кредитного ризику для розрахунку резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями:

✓ ураховувати відповідно до Тимчасового порядку 100 % вартості забезпечення у вигляді безвідкличних безумовних гарантій банків із рейтингом не нижче ніж «інвестиційний клас» згідно з міжнародною шкалою, який підтверджено в бюлетені та розміщено на офіційному сайті однієї з провідних світових рейтингових компаній (Fitch IBCA, Moody's, Standard & Poors), за кредитними операціями, класифікованими як «сумнівні» та «безнадійні»;

✓ приймати забезпечення у вигляді майнових прав на нерухоме майно, що належить до житлового фонду, за якими після 01.10.2008 р. закінчився дворічний термін урахування, установлений Положенням про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затвердженим постановою Правління Національного банку України від 06.07.2000 № 279, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 03.08.2000 за № 474/4695.

За кредитами, наданими позичальникам-товаровиробникам, стан обслуговування заборгованості за якими визначений як «добрий» і умовами кредитних договорів з якими строк погашення основного боргу та/або відсотків/комісій установлено не рідше одного разу на квартал:

✓ не враховувати наявність збитків під час здійснення оцінки фінансового стану;

✓ приймати під час визначення чистого кредитного ризику для розрахунку резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями вартість забезпечення у вигляді іншого нерухомого майна з такими коефіцієнтами залежно від категорії кредитної операції:

- стандартна — 80 %,
- під контролем — 70 %,
- субстандартна — 60 %;

✓ застосовувати коефіцієнт ризику в розмірі 50 % під час розрахунку нормативу адекватності регулятивного капіталу/ платоспроможності (Н2);

✓ не здійснювати коригування розміру регулятивного капіталу банку на суму перевищення загальної суми операцій, що здійснені стосовно одного контрагента, над нормативним значенням нормативу максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7), установленим Національним банком України, якщо таке перевищення пов’язане з наданням кредитів товаровиробникам і становить не більше п’яти процентних пунктів.

Також банкам рекомендовано:

✓ під час надання кредитів позичальникам-товаровиробникам визначати рівень плати за кредитами, виходячи з розміру облікової ставки Національного банку України, підвищеної не більше ніж на 5 процентних пунктів залежно від рівня ліквідності наданого забезпечення;

✓ кошти, вивільнені внаслідок застосування заходів, передбачених постановою, спрямовувати виключно на кредитування позичальників-товаровиробників.

Неухильне і послідовне дотримання вимог внутрішнього контролю та центрального банку дасть змогу банкам більш ретельно контролювати кредитний процес, підвищити прозорість банківських процедур та технологій та, як наслідок, забезпечити якість кредитного портфеля, а, отже, ефективність діяльності банківської установи в цілому. А для поступового відновлення процесу кредитування необхідна чітка державна економічна політика, перелік пріоритетних напрямів інвестування, посилення захисту прав кредиторів та підвищення довіри до банків з боку суспільства.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121–III.

2. Матеріали офіційного сайту НБУ // http://www.bank.gov.ua

3. Banking system of Ukraine // www.ukrbanking.com

4. *Карчева Г.* Особливості функціонування банківської системи України в умовах фінансово-економічної кризи // Вісник НБУ. — №11. — 2009. — С. 10—16.

5. Постанова Правління НБУ «Про стимулювання кредитування економіки України» від 03.11.2009 р. № 650.

Стаття надійшла до редакції 15 січня 2010 р.

УДК 336.719

В. Г. Краснов
Голова ревізійної комісії ПАТ «Легбанк»

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ «БРУДНИХ» ГРОШЕЙ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ КВАЛІФІКАЦІЇ

Обосновывается сущность, причины существования и источники возникновения «грязных» денег, оценено их влияния на национальную экономику.

Essence, reasons of existence and source of origin of «dirty» money, is grounded; given estimation of their influence on a national economy.

© В. Г. Краснов, 2010

Обґрунтовується сутність, причини та джерела виникнення «брудних» грошей, надано оцінку їх впливу на національну економіку.

Ключевые слова: *«грязные» деньги, теневая экономика, легализация*.

Keywords: *«dirty» money, shadow economy, legalization.*

Ключові слова: *«брудні» гроші, тіньова економіка, легалізація.*

В умовах загострення фінансово-економічної ситуації в Україні розширюються масштаби тіньової економіки, а отже актуалізується проблема «брудних» грошей. Тінізація економіки зумовлює структурні деформації і диспропорції суспільно-економічного розвитку, не сприяє європейської інтеграції України, ускладнює стабільний розвиток економіки країни. До того ж слід визнати, що на сьогодні держава не володіє сталим і діючим механізмом легалізації тіньових процесів. Частково це обумовлено недостатністю наукового обґрунтування проблеми «брудних» грошей.

Зрозуміти небезпеку «брудних» грошей та всю серйозність роботи по протидії їх легалізації можна лише тоді, коли більшменш вивчені масштаби явища. Суха мова цифр свідчить: за оцінками фахівців МВФ щороку у світі через легальні фінансові інститути перекачується в легальний сектор від 590 млрд до 1,5 трлн доларів США, що становить від 2 до 5 % світового ВВП [1, с. I—9]. Це — обсяги ВВП економіки доволі розвинутої країни, та це понад у сто разів більше за розміри річного бюджету України. Деякі експерти відзначають, що в легальну економіку вже включено 3 трлн дол. таких грошей. Із останнім можна співставити хіба що масштаби прибутків, отримані лише в торгівлі жінками. За даними МОМ від цієї злочинної діяльності кожен рік отримується від 6 до 12 млрд американських доларів.

Кошти, які щороку сплачуються західними компаніями на хабарі, оцінюються на рівні 80 млрд дол. США, а на банківських рахунках, за даними FATF, щорічно осідає від 1 до 1,5 млрд дол. США, отриманих злочинним шляхом. За оцінкою Ентеса Гері на середину 90-х років минулого століття щоденне відмивання грошей у США характеризується такими даними: кількість операцій у банківській системі — 700 тис.; обсяг грошових переказів — понад 200 трлн дол.; обсяг відмивання грошей — 1 млрд дол. [2]. Щодо України то у жовтні 2001 року на прес-конференції в ДПАУ були наведені такі данні: в нашій країні щорічно відмивається до 40 % ВВП. Близько 5—6 % — гроші від контрабанди, нелегаль-

ної торгівлі алкогольною та тютюновою продукцією, 4—5 % — це відмиті гроші, які отримано від торгівлі наркотиками, зброєю, від проституції та інших злочинів [3, с. 89]. Дані цифри включають несплату податків, частка яких становила понад 80 %.

Наведені оцінки свідчать про значні масштаби проблеми відмивання «брудних» грошей, яка заслуговує на пильну увагу будь-якої країни. Проте результативно та ефективно боротися зі злом можна тільки тоді, коли достеменно відома його сутність. Складними є методологічні та практичні питання, пов'язані з тим, як визначити «брудність» грошей, сам момент «забруднення», відслідкувати їх рух, встановити факти спроб легалізації. Для цього застосуємо принцип детермінізму — загальнонаукове поняття та філософське вчення про причинність, закономірність, генетичний зв'язок, взаємодію і обумовленість усіх явищ і процесів, які відбуваються у світі. Залежно від того, наскільки успішним буде теоретичне пізнання причинно-наслідкових та функціональних зв'язків, що притаманні явищу «брудних» грошей, буде визначено динаміку розвитку структурної, ринково орієнтованої та ефективної фінансово-економічної системи країни.

Брудні капітали в режимі відмивання дуже рухливі, мають здебільшого транскордонний характер пересування. Суттєво ускладнюють ситуацію в цьому сенсі помітні відмінності між національними законодавствами, банківським системами та регулюванням підприємництва.

Вперше питання про відмивання грошей виникло у контексті протиправного обороту наркотиків у США. Торговці наркотиками мали за мету перетворити отриманні від продажу грошові купюри, як правило дрібного номіналу, у легітимні банківські рахунки, цінні папери або інші активи. В сучасних умовах термін «брудні» доходи включає значно ширше коло видів кримінальної діяльності.

Сам факт введення в обіг категорії «брудні гроші» мав за мету розділити всю грошову масу за різними джерелами походження. Проте однозначне загальноприйняте та універсальне трактування сутності «брудних» грошей досі відсутнє. Гроші бувають не тільки зеленими, але також «білими» (законними), «сірими» (отриманими з порушенням чинного законодавства) і «чорними» (або «брудними»). Відповідно, дуже часто «брудні» гроші визначають як гроші, придбані внаслідок скоєння злочину. Головний директор Ради по запобіганню злочинності при Департаменті Юстиції

Швеції Бу Свенсон, наголошує, що під «чорними» грошима розуміють гроші, що знаходяться у «чорному» секторі, чи у тіньовій економіці [2, с. 17].

Даний підхід має сенс виходячи із прийнятого в спеціальній економіко-правовій літературі поділу тіньової економіки на три сектори:

1. Скрита (неофіційна) економіка — характеризує легально дозволені законом види економічної діяльності, в рамках яких мають місце факти офіційного «не врахування» або зменшення суб'єктами, що її здійснюють з метою ухилення від сплати податків.

2. Неформальна економіка — визначається як некорпоративна та як та, що належить домашнім господарствам, які діють, зазвичай, на законній підставі, і має на меті виробництво товарів та послуг, як правило, для власного споживання.

3.Підпільна (нелегальна) економіка. Під нею розуміють заборонені діючим законодавством види економічної діяльності або послуг.

Поняття «тіньовий капітал» ширше за поняття «брудні» гроші, оскільки охоплює гроші отриманні у всіх трьох секторах економіки, що не обліковується. Під дану категорію підпадає і ухилення від сплати податків, і отримання доходів сектором домашніх господарств від їх приватної діяльності, а також «брудні» гроші, як доходи від незаконної діяльності, які становлять левову частку тіньового капіталу.

Як зазначав австрійський економіст Ф. Шнайдер, на початок XXI ст. обсяги тіньової економіки у середньому в країнах «великої сімки» становили 12 % ВВП; у країнах із ринковою економікою — 23 % та в країнах з перехідною економікою — 39 % [4, с. 64]. За його ж підрахунками з початку 2009 року у 14 найбільш розвинутих країнах ЄС частка тіньової економіки зросла на 0,3—0,9 %. У Північній Європі її частка зараз складає 10—18 % від реального ВВП, у Середземномор'ї — 20—25 %, а в колишніх соціалістичних державах — 36—39 % (в Україні — 57 %) [5]. У всесвітньому масштабі, згідно з підрахунками фахівців МВФ, щорічно поза межами офіційної економіки створюється додана вартість у сумі 8—16 трлн дол. США. За їх висновками обсяг всесвітньої тіньової економіки можна зіставити із масштабами економіки США [6, с. 12].

Про обсяги вітчизняної тіньової активності свідчить той факт, що Державна програма детінізації економіки України на 2001—

2004 рр. оприлюднює офіційно визнаний обсяг тіньової економіки — 60 % від офіційного ВВП України [7]. Тінізація української економіки в І кв. 2009 р. у порівнянні з аналогічним періодом минулого року виросла на 7 п. п. і досягла 36 % від офіційного ВВП країни, повідомило агентство «Інтерфакс-Україна» із посиланням на попередні дані Міністерства економіки.

Найнебезпечніша частина тіньової економіки — нелегальний сектор, тому що його вплив на суспільство та економіку відбувається в легальних сферах та через легальні структури, що призводить, у свою чергу, до криміналізації їх діяльності, а отже і появі «брудних» грошей. Гроші отриманні в результаті здійснення злочинів це «брудні» гроші. Деструктивний вплив кримінально тіньової сфери на економіку проявляється в двох моментах. По-перше, у відсутності корисного для суспільства виробничого характеру, економічні відносини спрямовані на вилучення на власну користь частки продукту, що був вироблений у відкритій економіці. *«Брудні» гроші небезпечні через те, що вони антисоціальні*.

Виходячи з підрахованого Держкомстатом номінального ВВП, обсяг тіньової економіки у І кварталі 2008 р. складав 54,44 млрд грн, а в І кварталі 2009 р. — вже 65,96 млрд грн. Таким чином, номінальна тіньова економіка виросла на 21 % (номінальний офіційний ВВП скоротився на 3,5 %), що майже ідентично рівню інфляції в економіці — 22,4 %. Невелике зниження реального тіньового ВВП на тлі 20 відсоткового падіння реального офіційного ВВП могло забезпечити збільшення частки тіні в економіці України.

По-друге, у домінуванні виключно корисного характеру всіх видів нелегальної економічної діяльності, тобто спрямування на отримання кримінального доходу та приховування його злочинного походження. Кримінальний бізнес породжує свою якість грошей — «брудні» гроші. Ціна цього бруду — у ціні її відмивання, у можливості легалізації кримінальних доходів. Погоджуємось з тими науковцями, які під «брудними» грошами розуміють доходи від незаконної діяльності, незаконних угод та інших дій (або бездіяльності), що носять незаконний характер. У цьому контексті «брудні» гроші слід однозначно трактувати як отриманні нелегально, тобто з порушенням законодавства. Як не дивно, але існування саме нелегальної тіньової економіки виводить «брудні» гроші на світ та робить їх помітними.

Отже «брудні» гроші формуються у деструктивному секторі економіки, коли в наслідок перерозподільних тіньових операцій відбувається «відкачування» з офіційної економіки та приховування грошових коштів (наприклад через офшори або фірми «оболонки»), що приносять дохід від незаконної діяльності.

Характерною ознакою «брудних» грошей є те, що вони утворюються не випадково, а внаслідок умисних дій або усвідомленого наміру. Навряд чи можна уявити собі отримання цих грошей шляхом легкодумства або непоміркованості. Це стосуються і дій банкірів. Коли банки, наприклад, постійно переводять кошти клієнтів у значних сумах або до офшорних банків, або призначення платежу не відповідає профілю діяльності клієнта. Отже, більш доцільною є категорія «доходи, одержані злочинними шляхом» чи «доходи, отримані незаконним шляхом», що по суті визначає квінтесенцію «брудних» грошей.

Існує інший підхід щодо визначення сутності «брудних» грошей представлений відомим німецьким дослідником Клаус Котке, який у праці «Грязные» деньги» під «брудними» грошима розуміє гроші, отриманні в результаті ухилення від сплати податків, вважаючи, що якщо гроші «чисті», то й приховувати їх від оподаткування (державного контролю) немає сенсу [7, с. 14]. Даного погляду дотримуються й окремі українські дослідники. Так, О. І. Барановський ухилення від оподаткування називає «характерною ознакою «брудних» грошей» [3, с. 39]. Оподаткування має в своїй основі закону конструктивну економічну діяльність та походить, відповідно, від законних але прихованих доходів.

«Податковий комплекс» протидії відмиванню є, можливо, найпроблемнішим для внутрішнього законодавства та міжнародної координації. Стосовно цього питання в західній теорії та практиці не існує єдиної точки зору. Багато країн, серед яких слід назвати Швейцарію, Австрію, Італію та інші, не визнають гроші, отриманні за рахунок ухилення від сплати податків як «брудні». Інші країни, яких до речі більшість, визнали своїм законодавством «брудну» природу грошей, ухиленних від сплати податків. Тим самим визнали їх кримінальну основу. Міжнародні установи, що мають за мету протидію відмиванню грошей, не розробили єдиного загального списку кримінальних злочинів, що становлять основу, або джерела «брудних» грошей, тому важко посилатись на єдині вимоги.

Говорячи про детермінанти (*determinans* — визначальний фактор чи елемент, який обумовлює те чи інше явище) «брудних»

грошей, необхідно виходити з економічно виправданої та визнаної більшістю науковців та практиків структури й джерел їх виникнення, а також усталених способів вирішення. Визначення джерел «брудних» питань є законодавчо-правовою проблемою. Однозначно загальновизнаними серед усіх без винятку країн світу «брудними» грошима вважаються гроші, отриманні від наркобізнесу, нелегальної торгівлі зброєю, людьми та захоплення заручників. Власне сюди ж належить будь-яка контрабанда, яка є антизаконною в принципі. В цьому ряду також доходи, отримані завдяки шахрайству, рекету, здирництву, хабарництву. Зрештою, елементарно вкрадені гроші теж є брудними, оскільки здобуті в незаконний спосіб. FATF щорічно визначає превалюючи джерела «брудних» грошей, призначених для відмивання.

Українські спеціалісти по різному визначають джерела «брудних» грошей. На думку С. Вовк та В. Кисель «у країні, де більша частина ВВП знаходиться у тіні, «відмивателів» слід шукати саме у національних галузях економіки — нафтогазовому комплексі, електроенергетиці, металургії тощо» [8, с. 9]. За оцінками різних вітчизняних експертів, найбільшими каналами відмивання «брудних» грошей у нашій країні є сфера послуг, банківський сектор та сектор небанківських фінансових установ.

У вітчизняному законодавстві Законом «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» визнано, що до легалізації (відмивання) доходів відносяться дії, спрямовані на приховування чи маскування незаконного походження коштів або іншого майна чи володіння ними, прав на такі кошти або майно, джерела їх походження, місцезнаходження, переміщення, а так само набуття, володіння або використання коштів або іншого майна, за умови усвідомлення особою, що вони були доходами [9].

Прийнята в 1991 році міжнародна «Конвенція про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом», до якої в 1995 році долучилась Україна, поширює тлумачення предмета відмивання на «будь-яку економічну вигоду, набуту злочинним шляхом». Незаконним вважається не лише само відмивання «брудних» грошей, а й пов'язані з цим дії. Тим самим, до переліку осіб, що повинні протидіяти відмиванню грошей, і які, відповідно несуть кримінальну відповідальність, включені банки та інші фінансові установи. Друга директива цієї конвенції, що була прийнята Європейським співтовариством у

2001 році, розширила сферу дії включивши до джерел всі серйозні види злочинів та коло суб'єктів, первинного фінансового моніторингу за рахунок бухгалтерів та аудиторів, агентів з нерухомості, нотаріусів, юристів тощо. Проте, визначення змісту явища «злочинної діяльності», як і вияв та доказ її фактів, залишаються прерогативою національного законодавства та правосуддя.

Утім, відмивання протизаконних доходів залишаючись головним чином економічною, юридичною, правоохоронною проблемою, є також і політичним феноменом. Політичний вимір проблеми відмивання останнім часом актуалізується як на міжнародному, так і на національних рівнях. «Брудні» гроші — перше джерело забезпечення терористичних організацій усім необхідним [3, с. 92].

З'ясування природи «брудних» грошей потребує визначити їх класифікацію за різними ознаками. В економічній літературі вже робилися спроби їх типологізації. Зокрема В. М. Попович розглядає «брудні» гроші за місцем їх походження та формою виникнення (рис. 1) [10, с. 391].

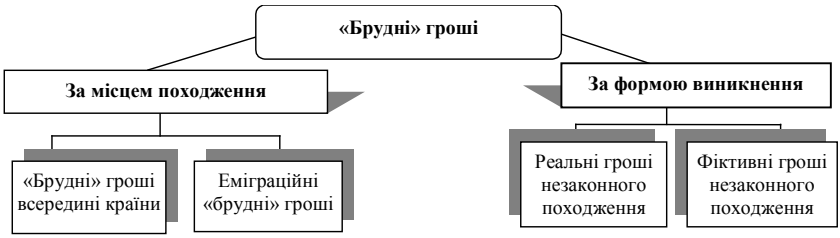


Рис. 1. Різновиди «брудних» грошей

Крім цього «брудні» гроші можна класифікувати за іншими ознаками, що наведено в табл. 1.

Одним з основних джерел живлення протиправного тіньового сектора економіки, а отже і «брудних грошей» у нашій країні є позабанківський обіг готівки, сформована система неформальних економічних відносин, хабарництво та корупція. За підрахунками експертів, щорічно у населення «осідає» 2—5 млрд доларів, які в основному обслуговують тіньову економіку, в тому числі її кримінальну складову. На то існують причини, що вказують на об'єктивний характер її існування. По-перше, це висока мотивація — прагнення людей до виживання за умов, коли держава не в

змозі забезпечити достатній рівень соціальних гарантій і водночас не створює легітимних умов для ведення приватного бізнесу. По-друге, наявність відповідних механізмів її реалізації (тіньова політика, корупція та злочини у сфері економіки).

Таблиця 1

КЛАСИФІКАЦІЯ «БРУДНИХ» ГРОШЕЙ ЗА РІЗНИМИ ОЗНАКАМИ

Класифікаційні ознаки	Різновиди «брудних» грошей
За сектором отримання	Одержані у фінансовому секторі економіки та одержані у нефінансовому секторі економіки
За періодичністю утворення	Постійно виникаючі та разові
За формою володіння	Товарна, грошова та у формі цінних паперів
За формою існування	Готівкові та безготівкові гроші
За видом валют	У формі національної валюти та іноземної валюти
За характером отримання	У наслідок прямих навмисних дій чи в наслідок прихованого не усвідомлення
За реальністю існування	Реальні (справжні) та віртуальні
За ступенем ідентифікації	Ідентифіковані та неідентифікавані
За сферою функціонування	Гроші, що обслуговують нелегальну економіку, псевдоекономічну діяльність, особисте споживання, тероризм
За формою власності	Гроші юридичних осіб та гроші фізичних осіб

Гроші, вироблені в «тіні», потребують виведення «на світло». Інакше вони дуже вразливі і не можуть розглядатись як основа стабільного капіталу. В цій ситуації процес легалізації або відмивання подібних доходів є принципово важливим елементом взаємодії нелегальної та легальної діяльності, своєрідним містком між ними.

Тлумачення поняття «відмивання «брудних» грошей» представлено в економічній літературі значно ширше, ніж самого поняття «брудні» гроші. У загальному розумінні відмивання «брудних» грошей — це процес приховування сумнівних джерел виникнення та/або призначення грошових коштів та надання їм закон-

ного характеру появи в суспільстві. З іншого боку, відмивання грошей — це методи та процедури за допомогою яких незаконно одержані кошти переводяться в інші види активів для приховування їх дійсного походження, справжніх власників чи інших ознак, що викривають ознаки порушення законодавства. При цьому доцільніше вести мову про легалізацію доходів, отриманих незаконним шляхом. Легалізація не можлива без використання банківської системи. У зв'язку з цим перед банками постає питання досконального вивчення своїх клієнтів та їх бізнесу, з тим щоб не допустити проникнення до банківської системи «брудних» грошей, які здатні підірвати репутацію та фінансову стійкість банків.

На сьогоднішній день Україна є учасником основних міжнародних угод, завданнями яких є недопущення використання легальної економіки з метою «відмивання брудних» коштів. Основні їх положення імплементовано у внутрішнє законодавство. Також прийнято ряд підзаконних нормативно-правових актів, спрямованих на боротьбу з відмиванням «брудних» коштів, при розробці яких враховано основні міжнародно-правові стандарти з даної проблеми.

В літературі поняття «брудні» гроші ототожнюють з поняттям «втеча» капіталу. Під капіталом, що «втік» (flight capital), розуміють капітал, що вивозиться до іншої країни з порушення національного валютного законодавства [11, с. 95]. Дж. Кадінгтон розуміє під «втечею» капіталу відплив саме короткострокових приватних капіталів спекулятивного характеру. Окремі спеціалісти пов'язують «втечу» капіталів із масовим відпливом будь яких приватних капіталів у зв'язку з нестійким економічним, соціальним чи політичним становищем. Здебільшого характерна для держав, що перебувають у кризовому стані [12, с. 122]. Експерт МВФ М. Дулі вбачає у капіталах, що «втекли», ту частину зовнішніх фінансових зобов'язань, що не пов'язані з мотивом диверсифікації активів і не приносять країні статистично зареєстрованого інвалютного доходу, на відміну від «нормального» відпливу капіталів. Ознакою їх втечі вважається скорочення фінансово-економічного потенціалу країни, що призводить до погіршення можливостей обслуговування зовнішнього боргу та/або реалізації інвестиційних програм. Погоджуємось з таким розумінням «втечі» капіталу, яке в даному контексті представляє джерело «брудних» грошей.

Боротьба з «брудними» грошима виступає одним із самих дієвих механізмів протидії кримінальній тіньовій економічній системі. Легалізація (відмивання) брудних грошей є необхідним елементом, який зв'язує кримінальний тіньовий сектор та відкриту економіку. Розірвавши цей ланцюг можна забезпечити сталий розвиток економіки.

Література

1. *Поль Алан Шотт*. Справочное руководство по борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма. — Всемирный Банк. — 2003.
2. *Энетес Гэри*. Не поможет и искусственный интеллект? Планы правительства по сдерживанию процесса «отмывания» денег могут провалиться // Computer-word Россия. — 1995. — № 10.
3. *Барановський О. І.* «Відмивання» грошей: сутність та шляхи запобігання. — Х.: Вид-во «Форд», 2003. — 472 с.
4. *Глинкина С. П.* Теневая экономика в глобализирующемся мире // III Междунар. конф. «Постсоциалистические страны в условиях глобализации». — М.: ИМЭПИ РАН, 2000. — С. 64—73.
5. Офіційний сайт Business Information Network http://BIN.com.ua
6. *Руденко М. В.* Проблеми відповідальності за зловживання у сфері економічних відносин // Фінансовий контроль. — 2002. — № 3. — С. 58—60.
7. *Котке Клаус* «Грязные» деньги. — М.: Дело и Сервис, 1998. — 704 с.
8. *Вовк С., Кисель В*. Отмывание денег // Украинская ивестиционная газета. — 18 февраля 2003 г. — С. 7—9.
9. Закон України «Про заходи щодо запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» // http: www. zakon.rada.gov.ua / cgi-bin / laws / main. cgi
10. *Попович В. М.* Тіньова економіка як предмет економічної кримінології. — К.: Правові джерела. — 1998. — 448 с.
11. Основы банковской деятельности в США. Англо-русский словарь банковской и финансовой терминологии. Учебное пособие по юридическому переводу для студентов факультета международного права. — М.: Московский государственный институт международных отношений, 1993. — 456 с.
12. Енциклопедія бізнесмен, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. — К.: Міжнародна економічна фундація. — 2000. — 704 с.

Стаття надійшла до редакції 23.02.2010 р.

УДК 336.722.611

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

ОРГАНІЗАЦІЯ СКЛАДАННЯ ТА ПРЕДСТАВЛЕННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СТАТИСТИКИ

В статье рассматривается общая схема и основные принципы составления и представления денежно-кредитной статистики.

A general chart and basic principles of drafting and presentation of money-and-credit statistics is examined in the article.

В статті наведено загальну схему та основні принципи складання та оприлюднення даних грошово-кредитної статистики.

Ключевые слова: *баланс, обзор, финансовые активы, денежная база*

Keywords: *balance, review, financial assets, monetary base*

Ключові слова: *баланс, огляд, фінансові активи, грошова база*

Грошово-кредитна статистика є комплексним набором даних про вимоги та зобов'язання сектора фінансових корпорацій та його підсекторів по відношенню до інших секторів економіки країни та нерезидентів. Вона включає дані про запаси фінансових та нефінансових активів і пасивів НБУ та банків, що створені та діють на території України.

Грошово-кредитна статистика полегшує проведення аналізу для цілей грошово-кредитної політики, макроекономічного аналізу та прийняття управлінських рішень, щодо адекватних заходів монетарного регулювання. Враховуючи важливість цих заходів не тільки для фінансового сектору, а й для інших інституціональних секторів економіки та міждержавних відносин органи грошово-кредитного регулювання дотримуються загальних підходів при підготовці та оприлюдненні інформаційних звітів. Основна мета звітів — дати явлення про розмір грошової маси та джерела її формування.

Грошово-кредитна статистика спирається на ієрархічний підхід, в основу якого покладено два принципи організації статистичних даних: баланси за секторами та огляди. Головним принципом організації даних є **баланс за секторами**. Він містить відомості про запаси та потоки за всіма категоріями активів та пасивів

© І. В. Краснова, 2010

окремо взятого підсектору в межах фінансового сектору. Другий принцип — складання **огляду**, в якому дані з балансів за секторами одного чи більше підсекторів поєднуються в узагальнені категорії активів та пасивів (рис. 1).

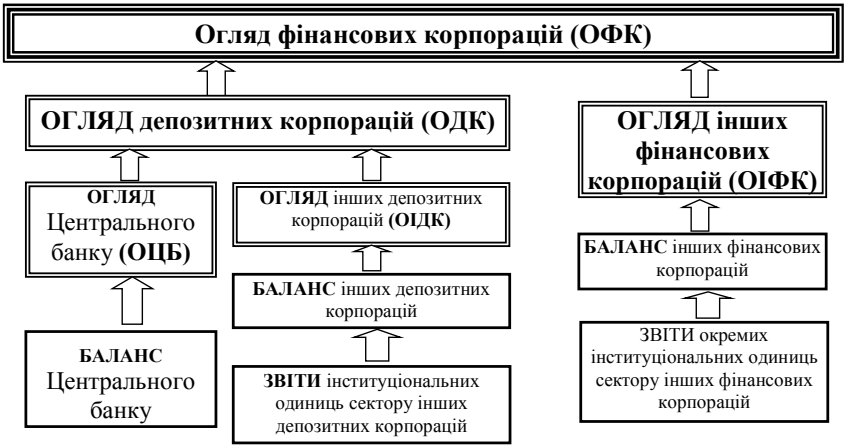


Рис. 1. Схема побудови Огляду фінансових корпорацій

Відповідно виділяють два рівні складання і представлення даних: 1) баланси за секторами та 2) огляди. **На першому рівні** дані за запасами і потоками, що надані окремими інституціональними одиницями, агрегуються в *баланси за секторами,* що містять комплексні дані за окремими підсекторами сектору фінансових корпорацій. Баланси розбиваються на категорії активів і пасивів, що узгоджуються з категоріями фінансових активів. Баланси за секторами складаються в одиницях національної валюти. Всі активи та пасиви конвертуються в національну валюту з використанням ринкових або еквівалентних ринковим цінах. Акції та інші форми участі в капіталі, що показуються в розділі пасивів балансу обліковуються на основі балансової вартості з розбивкою за інструментами.

У табл. 1 наведено баланс НБУ з розбивкою за фінансовими активами. Форма балансу буде приблизно однаковою для всіх фінансових підсекторів. Проте центральний банк є єдиним підсектором фінансових корпорацій який на стороні активів має запаси монетарного золота, а на стороні пасивів — готівкові кошти, що випущені в обіг.

Таблиця 1

БАЛАНСОВИЙ ЗВІТ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ (залишки коштів на кінець періоду, млн грн) [6]

Період	Монетарне золото та СПЗ	Готівкові кошти та депозити	Цінні папери, крім акцій	Кредити	Акції та інші форми участі в капіталі	Похідні фінансові інструменти	Інша дебіторська заборгованість	Нефінансові активи	Усього активів
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2005	1 398	78 735	20 578	10 410	145	—	10 521	3 213	124 999
2006		70 717	43 477	10 856	145	—	10 764	3 464	141 237
2007	2 489	87 754	77 710	10 787	150	—	11 034	8 409	198 333
2008	4 144	115 327	135 888	72 632	187	—	20 159	7 790	356 128
09.2009	21 587	98 080	149 703	99 377	226	—	17 698	8 760	395 430

Період	Готівкові кошти, випущені в обіг	Депозити	Цінні папери, крім акцій	Кредити	Похідні фінансові інструменти	Інша кредиторська заборгованість	СПЗ, отримані в порядку розподілення	Акції та інші форми участі в капіталі	Усього пасивів
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2005	65 409	52 374	2 427	335	—	1 090	—	3 364	124 999
2006	82 133	48 982	180	255	—	1 378	—	8 309	141 237
2007	122 470	48 308	3 117	156	—	2 186	—	22 096	198 333
2008	167 538	85 039	2 809	124	—	2 713	—	97 905	356 128
09.2009	160 062	97 588	3 285	90	– 0	13 450	16 618	104 339	395 430

Дані для балансів за секторами надходять з облікових, у деяких випадках з адміністративних документів інституціональних одиниць підсектора фінансових корпорацій. Іноді потрібні дані з інших джерел або приблизні оцінки. Дані по кожній одиниці класифікуються за стандартними компонентами згідно з правилами поділу на сектори, класифікації інструментів і обліку. Ці дані надходять до укладачів грошово-кредитної і фінансової статистики, проводиться їх *агрегація* за всіма одиницями, що входять до певного фінансового підсектору, у формі балансу за секторами. Баланс за секторами має містити окремі дані за запасами на початок і на кінець періоду, за фінансовими потоками певного періоду внаслідок проведення операцій, змін у вартісній оцінці, інше. У балансах за секторами містяться окремі категорії даних по активах і пасивах усередині підсектору, тобто вимоги і зобов'язання інституціональних одиниць фінансового підсектору стосовно інших інституціональних одиниць даного підсектора.

Баланси за секторами мають за мету слугувати основою для збору і представлення даних в такому форматі, який полегшує: 1) складання оглядів, 2) представлення даних по фінансових потоках для сектору фінансових корпорацій. Тому **на другому рівні** дані з балансів консолідуються в *огляди*.

Складання оглядів по відповідних підсекторах передбачає *консолідацію* рахунків балансів за секторами. При проведенні консолідації відбувається взаємозалік вимог і зобов'язань кожної інституційної одиниці по відношенню до інших інституціональних одиниць даного підсектору, внаслідок чого виходить огляд, у якому показані тільки вимоги і зобов'язання даного фінансового підсектору стосовно інших секторів, ***зокрема до інших фінансових підсекторів і нерезидентів***.

Огляд — це реорганізовані баланси кожного з підсектору фінансових корпорацій. Огляд кожного з підсекторів фінансових корпорацій, а саме: *Огляд центрального банку (ОЦБ), Огляд депозитних корпорацій (ОДК), Огляд інших депозитних корпорацій (ОІДК)* і *Огляд інших фінансових корпорацій (ОІФК)*, будується на базі бухгалтерської тотожності, що покладена в основу балансу за секторами. **Структура огляду призначена забезпечити аналітичну форму представлення ролі відповідного підсектора в процесі фінансового посередництва.**

Найузагальненіщою формою огляду фінансового сектору є Огляд фінансових корпорацій (*ОФК*). Питання його складання на

основі консолідації *ОДК* (відповідальним є Національний банк) та *ОІФК* потребує подальшого розв'язання. Формування такого огляду є доцільним на базі саме НБУ, що дозволить більш точніше оцінювати роль та вплив усіх фінансових посередників при розробці та проведенні грошово-кредитної політики. Проте це потребуватиме обробки більш широкого масиву інформації не тільки від банків, але і від інших фінансових посередників.

У кожному огляді сторона активів відображає кредит, наданий нерезидентам і кожному з різних внутрішніх секторів (резидентам). Сторона пасивів *ОІДК* побудована так, щоб відображати зобов'язання, що включаються в широку грошову масу, а у випадку *ОЦБ* — щоб відбивати компоненти грошової бази. На стороні пасивів *ОФК* окремо указуються страхові технічні резерви, оскільки в багатьох країнах вони складають значну частину зобов'язань підсектора інших фінансових корпорацій.

Огляди підсекторів мають такі **загальні характеристики**.

1. Іноземні активи наводяться на чистій і валовій основі з розбивкою за інструментами. Динаміка чистих іноземних активів вказує на пряму дію операцій підсекторів внутрішньої економіки з рештою світу, на грошову масу усередині країни[1].

2. Вимоги до центрального уряду показуються як на чистій, так і на валовій основі. Представлення на чистій основі полегшує аналіз фінансування, що надається уряду.

3. Вимоги по відношенню до внутрішніх секторів, окрім уряду, представляються з розбивкою на вимоги по відношенню до: 1) регіональних і місцевих органів управління, 2) нефінансових державних корпорацій, 3) інших нефінансових корпорацій, 4) інших секторів-резидентів, що включають домашні господарства і НКОДГ.

4. Вимоги і зобов'язання по відношенню до кожного з інших підсекторів сектора фінансових корпорацій представляються роздільно, з тим щоб забезпечити можливість консолідації оглядів підсекторів в *ОДК* і *ОФК*.

5. Первинне розбиття на стороні пасивів здійснюється за інструментами. У *ОЦБ* і *ОІДК* проводиться подальше розбиття на зобов'язання, що включаються до національного визначення ши-

[1] В статті іноземних активів і пасивів в ОЦБ відображаються всі категорії вимог і зобов'язань стосовно нерезидентів без окремого подання міжнародних резервних активів.

рокої грошової маси, і зобов'язання, що не включаються в широку грошову масу, з подальшим розбиттям за секторами. Цей поділ не використовується в *ОІФК,* оскільки інші фінансові корпорації за визначенням не можуть бути емітентами зобов'язань, що включаються в широку грошову масу.

6. На відміну від інших категорій активів і пасивів, зобов'язання у вигляді *акцій і інших форм участі в капіталі* не розбиваються за секторами і не піддаються взаємозаліку в процесі консолідації. Вони показуються як окремий клас пасивів, з тим щоб створити повне уявлення про капітальну базу інституціональних одиниць в кожному підсекторі.

Вимоги і зобов'язання по відношенню до нерезидентів і внутрішніх секторів формуються шляхом агрегації даних по відповідних категоріях з балансів за секторами. При цьому необхідно відзначити наступне.

• Компонент *резервні депозити* у складі *зобов'язань перед іншими депозитними корпораціями в ОЦБ* і кореспондуючі статті в *ОІДК* включають переказні депозити інших депозитних корпорацій, що номіновані в національній та іноземній валюті і зберігаються в центральному банку.

• У *ОІДК* компонент *готівкова валюта у складі вимог до центрального банку* відображає запаси готівкової національної валюти у інших депозитних корпорацій.

• Компонент *інші статті (нетто)* в *ОЦБ* дорівнює сумі інших пасивів за вирахуванням суми інших активів. Компонент «інші пасиви» є сумою зобов'язань перед секторами резидентів в категорії «інше» розділу «інша кредиторська заборгованість» і тих зобов'язань з категорії «страхові технічні резерви», які є зобов'язаннями перед секторами резидентів, окрім підсектора центрального уряду і підсектора інших фінансових корпорацій. Компонент «інші активи» є сумою вимог по відношенню до секторів резидентів у категоріях «інше» розділу «інша дебіторська заборгованість» і нефінансових активів. Крім цих елементів, інші статті (нетто) в *ОІДК* і *ОДФК* включають *консолідаційну поправку.*

Поправка відображає результат взаємозаліку вимог і зобов'язань по відношенню до інших інституційних одиниць даного підсектора, що проводиться шляхом віднімання вимог по відношенню до інших інституційних одиниць даного підсектора із зобов'язань перед цими інституційними одиницями. Таким чи-

ном, консолідаційна поправка відображає розбіжності в даних, що представлені окремими одиницями за своїми позиціями і операціями з іншими одиницями даного підсектора.

Огляд депозитних корпорацій і огляди, що є його складовими знаходяться в центрі уваги грошово-кредитної статистики і є основним набором даних для макроекономічного аналізу.

ОЦБ і *ОІДК* містять дані, консолідуються в *ОДК,* а також інші дані, що використовуються в грошовому і кредитному аналізі окремо на рівні центрального банку і на рівні інших депозитних корпорацій. ***ОДК містить дані*** про запаси і потоки за тими зобов'язаннями депозитних корпорацій, ***які складають широку грошову масу*** згідно з національним визначенням, а також дані по тих активах депозитних корпорацій, які є вимогами по відношенню до (тобто кредитом) інших секторів економіки. Також містить дані про вимоги і зобов'язання депозитних корпорацій по відношенню до нерезидентів. ***В ОЦБ показуються компоненти грошової бази,*** яка становить основу грошової маси . Зупинимось детально на ОЦБ.

Огляд Національного банку — аналітична форма подання статистичних даних НБУ, які консолідуються в узагальнені категорії активів і пасивів. Огляд містить дані про зобов'язання НБУ, що включаються до грошової бази і є основою для формування грошових агрегатів. Починаючи з грудня 2002 р. Огляд НБУ складається на підставі даних стандартизованої форми звітності за методологією МВФ. До обов'язкових елементів *ОЦБ* відносяться:

- грошова база (зобов'язання центрального банку перед іншими депозитними корпораціями і секторами-тримачами грошей, включаючи готівку в обігу);
- внутрішній кредит з розбивкою на а) чисті вимоги до сектора державного управління або вимоги до нефінансового державного сектора і б) вимоги до всіх інших секторів резидентів;
- іноземні активи і іноземні зобов'язання центрального банку, представлені або як сукупні іноземні активи і сукупні іноземні зобов'язання, або як чисті іноземні активи (сукупні іноземні активи за вирахуванням сукупних іноземних зобов'язань).

Агрегована структура елементів *ОЦБ* подана в табл. 2. Умовно його можна поділити на дві частини: нижня розкриває компоненти грошової бази; верхня відображає форми матеріалізації або джерела, що впливають на обсяг грошової бази.

Таблиця 2

АГРЕГОВАНА СТРУКТУРА ОГЛЯДУ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ [6] (залишки коштів на кінець періоду, млн грн)

№	Показники (стаття огляду)	Рік	
		2008	2009 вересень
1	**Чисті зовнішні активи** Вимоги до нерезидентів (за інструментами) *Мінус*: зобов'язання перед нерезидентами (за інструментами)	**209 994**	**162 545**
2	**Вимоги до інших депозитних корпорацій** (за інструментами)	**61 162**	**87 566**
3	**Чисті вимоги до центральних органів державного управління** Вимоги до центральних органів державного управління *Мінус*: зобов'язання перед центральними органами державного управління	**10 754**	**44 767**
4	**Вимоги до інших резидентів** (за секторами-тримачами та інструментами)	**701**	**1 424**
Компоненти грошової бази			
5	Готівкові кошти, випущені в обіг	167 538	160 062
6	Зобов'язання перед іншими депозитними корпораціями, що не включаються в грошовий агрегат М3[1] Переказні депозити Інші депозити Цінні папери, крім акцій	18 623	21 793
7	Зобов'язання перед іншими секторами економіки, що включаються в грошовий агрегат М3[3]	510	1 769
8	**Всього грошова база (∑ = стр.5 + стр. 6 + + стр. 7)**	**186 671**	**183 624**

[1] Фінансові активи, що за першою вимогою можуть бути обміняні на готівкові кошти за номіналом та безпосередньо використані для здійснення платежу.

Закінчення табл. 2

№	Показники (стаття огляду)	Рік	
		2008	2009 вересень
9	**Зобов'язання, що не включаються в грошову базу** Зобов'язання перед іншими депозитними корпораціями Депозити Цінні папери, крім акцій Кредити Похідні фінансові інструменти	**3 095** **55** — — —	**3 588** **95** — — —
10	**Акції та інші форми участі в капіталі**	**97 905**	**104 339**
11	**Інші статті (чисті)**	**– 5 114**	**4 657**

Грошова база фактично представляє суму готівкової валюти, що випущена в обіг, зобов'язань перед іншими депозитними корпораціями, депозитів інших секторів та цінних паперів, крім акцій, що включаються в широку грошову масу. Вирішальним компонентом грошової бази є готівка в обігу, динаміка обсягу якої останнім часом має тенденцію до зниження. Інший компонент грошової бази — кошти банків на кореспондентських рахунках у НБУ, навпаки, зростає.

Представлені статистичні дані та, особливо їх порівняння, дає дуже багате підґрунтя для роздумів. Зокрема, бачимо, що у вересні 2009 року зобов'язання, що входять до грошової бази, повністю покриваються відповідними вимогами (табл. 2). Такий стан обумовлений певною сукупністю об'єктивних і суб'єктивних факторів. По-перше, зниження економічної активності, відтік депозитів і часткове спрямування коштів у готівкову іноземну валюту сприяло продовженню низхідної тенденції в динаміці обсягу готівки поза банками: у вересні 2009 року порівняно з початком року вона зменшилася на 4,5 %, або на 7476 млн грн. По-друге, з початком ускладнення фінансової ситуації в країні НБУ активізував роботу щодо нарощення капітальної бази[1]. За підрахунками

[1] Стаття акції та інші форми участі у капіталі включає: кошти, що внесені власниками, нерозподілений прибуток, загальні та спеціальні резерви, СПЗ, що отримані у порядку розподілу та поправки зміни вартісної оцінки.

2007 року Радою НБУ було збільшено статутний капітал НБУ до 100 млн грн. У вересні 2009 року загальна сума капіталу, управління яким здійснює НБУ становить 104 339 млн грн, основну частка в структурі власного капіталу — резерв переоцінки іноземної валюти, монетарного золота та банківських металів (91 % у 2008 році, проти 59,8 % у 2008 р.). За даними табл.1 ця стаття зросла з 2005 року по вересень 2009 року в 31 раз, у той час як валюта балансу в 3,16 разу.

По-третє, за умов світової фінансової кризи та незбалансованності платіжного балансу Національний банк скоротив обсяги чистих зовнішніх активів на (-) 47449 млн грн через механізми розміщення міжнародних резервів у фінансових інструментах (зниження становить: за переказними депозитами — 11 001 млн грн, за іншими депозитами — 6 249 млн грн та за цінними паперами — 18 078 млн грн) та нарощував обсяги офіційних резервних активів у формі монетарного золота та авуарів у СПЗ (+ 17 443 млн грн). Більшу частину коштів міжнародних резервів вкладено в державні цінні папери промислово розвинутих країн, а також зберігається у банках США, Швейцарії та Великобританії. Переважна частка монетарного золота НБУ зберігається в сховищі Державної скарбниці, решту розміщено у довгострокові депозити.

Згідно з меморандумом про економічну і фінансову політику в рамках співпраці України з МВФ, валові міжнародні резерви НБУ за підсумками 2009 року повинні скласти $30,0 млрд. За документом, у 2010—2012 рр. показники валових міжнародних резервів Нацбанку зростуть, відповідно, до $31,024 млрд, $31,794 млрд і $33,79 млрд [4]. Розмір валових валютних резервів країни підтримується за рахунок МВФ, який з листопада 2008 р. надав країні близько $12,2 млрд: $10,6 млрд за програмою stand-by і $1,6 млрд у рамках розподілу СПЗ. У 2009 році МВФ надав країні близько $7,7 млрд. Зростання золотовалютних резерві за рахунок зовнішніх запозичень подалі є ключовим інструментом впливу на формування грошової бази в країні. Будь-яка зміна обсягів валютного ринку порушує рівновагу та посилює курсову чутливість. Це підтверджує думку що, «застосовуючи цей інструмент, НБУ орієнтується передусім на цілі регулювання валютного курсу, оскільки саме вони насамперед спонукають банк до таких дій» [5, с. 322].

До грудня 2008 року в огляді НБУ за статтею «чисті вимоги до центральних органів державного управління» маємо від'ємне

значення, а починаючи з грудня навпаки — спостерігаємо тенденцію до зростання, що мало б розширити можливості використання цього інструменту регулювання грошової бази. Підвищення інтересу до державних цінних паперів пов'язано з можливістю отримати високу прибутковість за відсутності умов кредитування економіки в короткі терміни. 28 серпня 2009 р. Нацбанк оголосив про намір щодня котирувати держоблігації зі свого портфеля на вторинному ринку. Він гарантує обов'язковий викуп паперів у будь-який час. У кризовий період кінця 1990-х рр. НБУ використовував аналогічний метод купівлі-продажу ОВДП і це мало позитивний ефект. Сьогодні попит на послугу залежатиме від конкретних умов. Якщо НБУ запропонує короткі папери за цінами, близькими до котирувань вторинного ринку, то інструмент може бути цікавий. Якщо Мінфін на первинних аукціонах пропонує 19 % річних по тримісячних ОВДП, ніхто не купуватиме їх у Нацбанку під 15 %. На коротких термінах ОВДП з портфеля НБУ стануть купувати, лише якщо прибутковість по ним виявиться не менше, ніж за депозитними сертифікатами. У банків сьогодні майже немає альтернативи операціям з НБУ. Вони не ризикують кредитувати економіку і вважають за краще вкладати кошти в безпечні інструменти. З іншого боку переважна більшість ОВДП, у портфелі НБУ має строк обігу понад три роки й дохідність 15,6 % річних у гривні. Сьогодні уряд використовує ОВДП для фінансування дефіциту бюджету, що досяг 55 млрд грн і для розрахунків за раніше випущеними державними цінними паперами [7, С. 16]. Національний банк фактично профінансував дефіцит бюджету, що йому заборонено згідно з Законом «Про Національний банк України». Кошти уряду на рахунках в НБУ збільшувались майже в 4 рази впродовж 11 місяців 2008 р. до 20 874 млн грн, а вже в грудні 2008 р. зменшилися на 54,6 %, та продовжують зменшуватися. На кінець вересня 2009 р. залишок зобов'язань становить 6 923 млн грн. Тим самим, працює горезвісний ефект витіснення грошей. При 28 % річних по ОВДП Мінфін робить непотрібним кредитування.

Залишок коштів за іншим важливим інструментом впливу «вимоги до інших депозитних корпорацій» зріс на 26 396 млн грн. Значна частина цих кредитів надавалась не для регулювання пропозиції грошей. З початку року проблемна заборгованість зросла у три рази або на 36,742 млрд грн та частка проблемних кредитів у сукупному кредитному портфелі українських банків на 01.10.2009 року досягла 7,1 %. У подальшому НБУ не має на-

мірів збільшувати рефінансування банків, віддаючи перевагу забезпеченню стабільності курсу гривні. Детально оцінити формування грошової маси можна на основі огляду депозитних корпорацій.

Література

1. Закон України «Про Національний банк України», 20 травня 1999 року, № 679-XIV.
2. Закон України «Про державну статистику», 17 вересня 1992 року, № 2614-XII.
3. Руководство по денежно-кредитной и финансовой статистике. — Вашингтон, округ Колумбия, США: МВФ, 2000 г. — 157 с.
4. Офіційний сайт Business Information Network http://BIN.com.ua
5. Гроші та кредит: Підр. — 4.-те вид., перероб. і доп. / М.І.Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко та ін.; за заг. ред. М. І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2006. — 744 с.
6. Електронний статистичний бюлетень НБУ// http://www.bank.gov.ua.
7. Кризові інвестиції // Weeklyua. — № 42 (358) 6-12.11.2009. — С. 16—17.

Стаття надійшла до редакції 23.02.2010 р.

УДК 330.322.012

О. В. Кухленко
д-р екон. наук, професор,
професор кафедри маркетингу КНУТД

ПРОГНОЗНІ ОРІЄНТИРИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

В статье рассматриваются причины и последствия инвестиционного кризиса в Украине и обосновывается необходимость активизации инвестиционной деятельности в современных условиях. Приведены прогнозные расчеты объемов, структурных и качественных изменений инвестиций на период до 2015 г.

This article tells about reasons and consequences of investment crisis in Ukraine and ways of activation of investment. The author looks macroeconomic proportion of investment process on perspective period to the 2015.

© О. В. Кухленко, 2010

У статті розглянуто причини та наслідки інвестиційної кризи в Україні та обґрунтовується необхідність активізації інвестиційної діяльності в сучасних умовах. Наведено прогнозні розрахунки обсягів, структурних та якісних змін інвестицій на період до 2015 р.

Ключевые слова: *инвестиционная деятельность; финансово-экономический кризис; прогноз; объем инвестиций.*

Keywords: *investment; financial crisis; prognosis; volume of investment*.

Ключові слова: *інвестиційна діяльність; фінансово-економічна криза; прогноз; обсяг інвестицій.*

Досягнення стратегічної мети — стабільного соціально-економічного розвитку — потребує нарощування інвестиційних ресурсів, послідовного збільшення частки капітальних вкладень у ВВП, поліпшення структури інвестиційних джерел та оптимізації напрямків їх вкладення. Для цього необхідно реалізувати довготермінову стратегію розвитку інвестиційного потенціалу та забезпечити його ефективне використання передусім на створення високопродуктивних робочих місць.

Інвестиційна стратегія в умовах подолання наслідків фінансово-економічної кризи такими принциповими чинниками, як створення сприятливого інвестиційного клімату і стимулювання притоку інвестицій в основний капітал; інвестиційне забезпечення структурної перебудови; мобілізація усіх джерел інвестиційних ресурсів і підвищення рівня ефективності їх використання; посилення мотивів до нагромадження фінансових ресурсів населення та їх інвестиційного використання в реальному секторі економіки; спрямування ресурсів кредитно-фінансової сфери й інвестування в реальний сектор економіки; узгодження грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики із завданнями інвестиційної стратегії; сприяння залученню іноземних інвестицій.

Процеси сталого розвитку, економічного оновлення і зростання визначаються розмірами й структурою інвестицій, якістю і швидкістю їх здійснення, причому темпи росту ВВП досить тісно корелюють з приростом обсягу, структурними і якісними змінами капіталовкладень [1]. Взагалі утвердження соціальне орієнтованого структурно-інноваційного шляху розвитку — це довготривалий і капіталомісткий процес, тому здійснення практичних заходів і досягнення найсуттєвіших змін у провідних секторах і

галузях економіки передбачено основними програмними документами, прийнятими в Україні. Зокрема, метою Стратегії сталого розвитку та структурно-інноваційної перебудови української економіки на період 2004—2015 рр., є реалізація таких економічних пріоритетів, як забезпечення сталого економічного зростання, утвердження інноваційної моделі розвитку, соціальна переорієнтація економічної політики, створення перебудов для набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі.

Передбачалося вирішити багато завдань, спрямованих на зміцнення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, створення сприятливих умов для накопичення інвестиційних ресурсів, істотне розширення внутрішнього попиту й утвердження на цій основі надійної стабілізації і сталого зростання. Необхідно було завершити формування базових інституцій ринкової економіки, створити середовище здорової та ефективної конкуренції. В подальшому передбачалася комплексна модернізація підприємств, утвердження принципів і механізмів структурно-інноваційної моделі розвитку і формування базових засад соціально орієнтованого ринкового господарства.

Останні 5 років наміченого Стратегією періоду (2011—2015 рр.) визначалися як становлення раціональної структури економіки. Головною його метою повинні були стати досягнення сталого й ефективного функціонування всіх життєво важливих систем економіки і створення умов для забезпечення високої якості життя населення, активної мотивації до трудової та підприємницької діяльності, рівноправного партнерства України у світовому економічному спілкуванні. Інвестиційна політика на цьому етапі мала характеризуватись активністю і спрямованістю на структурні зрушення. Вкладення інвестицій у пріоритетні галузі повинні були забезпечити технологічний прорив економіки на рівень розвинених держав і розвиток експортного потенціалу, ресурсозбереження за рахунок використання екологічно чистих та енергозберігаючих технологій, відносну незалежність України від монополії зовнішніх поставок тощо.

Проте світова фінансова криза внесла свої корективи у виконання завдань вітчизняної Стратегії сталого розвитку. Урядовою антикризовою програмою передбачені наступні основні напрямки протидії негативним наслідкам поширення світової фінансової кризи на Україну:

• дослідження макроекономічної стабілізації як визначальної умови подолання кризи та відновлення економічного зростання;
• недопущення зниження рівня життя населення;
• сприяння розвитку підприємства;
• стимулювання інвестиційної діяльності;
• підтримка реального сектору економіки.

Одним з найважливіших з цих напрямів є стимулювання інвестиційної діяльності, в зв'язку з чим з метою забезпечення стійкого зростання надходження інвестицій в економіку країни та реалізації інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку в даний час реалізуються наступні пропозиції:

• заходи, спрямовані на запобігання правопорушень у сфері інвестиційної діяльності, запровадження порядку державної реєстрації та ведення державного реєстру інвестиційних проектів, впровадження яких підтримується державою, визначення видів і заходів державної підтримки та стимулювання інвестиційної діяльності;

• створення на території України належних умов для забезпечення диверсифікації структури економіки регіонів, розвитку сучасної виробничої та ринкової інфраструктури, підтримки економічного розвитку територій, залучення інвестицій (проект закону України «Про індустріальні (промислові) парки»);

• невідкладні заходи щодо створення правових та організаційних умов для залучення інвестицій у рамках виконання Державної цільової програми підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу, що дасть можливість отримати значний приплив капіталу за статтями «прямі іноземні інвестиції» та «середньо-довгострокові кредити»;

• запровадження разом з МБРР системного проекту «Перша програмна позика на реабілітацію фінансового сектору», яким передбачається забезпечення ефективного макроекономічного та фіскального управління, збільшення капіталізації банків за участі держави, консолідація банківської системи, зміцнення системи гарантування вкладів фізичних осіб;

• здешевлення кредитів, фінансування інвестиційних проектів та підтримка окремих проектів в агропромисловому комплексі;

• фінансування інвестиційних проектів на підприємствах авіабудування, оборотно-промислового комплексу, машинобудування, придбання повітряних суден на умовах фінансового лізингу;

• фінансування проектів, пов'язаних з консервацією виробничих потужностей промислових підприємств, реструктуризацією та ліквідацією об'єктів підприємств гірничої хімії та підприємств з підземного видобутку залізної руди, утилізацією боєприпасів і твердого реактивного палива;

• здешевлення кредитів, фінансування інвестиційних проектів з будівництва та технічного переоснащення вугледобувних підприємств, торфодобування підприємств, проектів, пов'язаних з підвищенням техніки безпеки шахт, а також з ліквідації шахт;

• реалізація інвестиційних та інноваційних проектів з енергозбереження в житлово-комунальному господарстві;

• збільшення статутних капіталів відкритого акціонерного товариства «Державний ощадний банк» та відкритого акціонерного товариства «Державний експортно-імпортний банк», у тому числі для іпотечного кредитування житла;

• реалізація інвестиційних проектів соціально-економічного розвитку регіонів;

• реалізація інвестиційних проектів в енергетичній галузі, у тому числі на створення ядерно-паливного циклу в Україні;

• виконання функцій столиці відповідно до Закону України «Про столицю України — місто-герой Київ», включаючи будівництво метрополітену.

Якими б не були результати антикризових заходів і відповідні темпи економічного розвитку, вирішальне місце займають показники ВВП у розрахунку на душу населення. Економічно могутні держави досягають рівня цього оціночного показника від 18 до 25 тис. дол. США (2). В Україні у 2008 р. було вироблено ВВП на душу населення близько 2400 дол. США. У 2015 р. цей показник повинен досягти 12—13 тис. дол.

Одним із чинників загального зростання ВВП у перспективі повинні стати структурні зміни у його формуванні. Можна передбачити збільшення валового нагромадження основного капіталу, частка якого повинна зрости з 22,0 % у 2008 р. до 23,7 — у 2010 р. та 24,5 % — у 2015 р. із відповідним зростанням вагомості кожного відсотка приросту приблизно в 1,3 разу. Поряд із введенням у дію основних фондів значна частка валового нагромадження реалізовуватиметься у капітальному ремонті, придбанні нематеріальних активів, забезпеченні геологорозвідувальних робіт. Починаючи з 2000 р., зростають обсяги капітальних вкладень за рахунок усіх внутрішніх джерел фінансування.

З метою стимулювання і державної підтримки інвестиційного процесу з 2000 р. почалося збільшення обсягу централізованих капітальних вкладень до рівня 1,0 % від ВВП; у 2008 р. цей показник досяг 1,8 %; у 2010 р. можна очікувати 2,0 %; 2015 р. — 3,0 %. Цим посилиться регулююча роль держави у загальному відновленні інвестиційної діяльності як стимулюючого фактора до залучення недержавних джерел фінансування економіки.

Загальний обсяг капітальних вкладень передбачається збільшити у 2015 р. до 30,0 % ВВП. Для нормального функціонування економіки та відновлення основних фондів цей показник повинен бути не менше 30—35 % від ВВП.

Найскладнішою в прогнозному періоді залишається проблема джерел фінансування та механізм їх залучення з метою інвестування у пріоритетні сфери економіки. Сучасний бюджет дозволяє державі виконувати функцію гаранта лише по обмеженому колу проектів, які здійснюються у межах національних програм і проектів. Найбільшим джерелом інвестицій, що, як і зараз, покриватиме понад 55 % їх обсягів у прогнозному періоді, залишаються власні кошти підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

СТРУКТУРА ІНВЕСТИЦІЙ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ ЗА ДЖЕРЕЛАМИ ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ У 2000–2015 рр., ВІДСОТКІВ ДО ЗАГАЛЬНОГО ОБСЯГУ (3)

Джерело фінансування	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2010 р. (прогноз)	2015 р. (прогноз)
Інвестиції в основний капітал — усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
У тому числі за рахунок коштів державного бюджету	5,1	5,5	5,7	6,0	7,0
Коштів місцевих бюджетів	4,1	4,2	4,3	4,5	5,0
Власних коштів підприємств та організацій	68,6	57,4	57,0	56,4	55,5
Коштів іноземних інвесторів	5,9	5,0	5,2	5,5	6,5
Коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	5,0	3,3	3,4	3,5	4,1
Кредитів банків та інших позик	1,7	14,8	14,9	15,0	15,5
Інших джерел фінансування	9,6	9,8	9,5	9,1	6,4

Поступово збільшуватиметься частка коштів державного бюджету кредитів банків (відповідно з 5,1 і 1,7 % у 2000 р. до 5,7 і 14,9 % — у 2008 р., 6.0 і 15,0 % — у 2010 р., 7,0 та 15,5 % у 2015 р.

Відновлення довіри населення до фінансової інфраструктури дозволить збільшити використання їх коштів у реальній економіці (частка цього джерела у загальному обсязі інвестицій зросте з 3,4 % у 2008 р. до 4,1 % у 2015 р.).

Поступове розгортання виробничої сфери свідчить про збільшення витрат на активну частину основних фондів. Якщо впродовж дев'яти років (до 1998 р. включно) технологічна структура інвестицій в основний капітал погіршувалась і частка витрат на обладнання, інструмент та інвентар у загальному їх обсязі досягла 26 %, то у 2000 р. вона склала вже 49, і на перспективу ситуація не повинна змінитися (табл. 2).

Таблиця 2

ТЕХНОЛОГІЧНА СТРУКТУРА ІНВЕСТИЦІЙ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ В УКРАЇНІ У 2000—2015 рр., відсотків (3)

Спрямування інвестицій	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2010 р. (прогноз)	2015 р. (прогноз)
Інвестиції в основний капітал	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі:					
будівельні та монтажні роботи	43,0	41,6	41,4	41,2	41,0
обладнання, інструмент та інвентар	49,0	51,4	51,9	52,0	52,2
інші капітальні роботи і витрати	8,0	7,0	6,7	6,8	6,8

Аналогічна ситуація сформувалася у відтворюваній структурі інвестицій в основний капітал. Унаслідок загального спаду виробництва, розбалансованості фінансово-кредитної системи, відсутності власних коштів у замовників, обмеження державних інвестицій протягом останнього десятиліття XX ст. значно скоротилося капітальне будівництво, зменшилися інвестиції в об'єкти виробничого і невиробничого призначення. В останні роки інвес-

тиції використовувались лише на спорудження окремих об'єктів діючих підприємств, а на будівництво нових і реконструкцію функціонуючих заводів коштів не вистачало. Зараз ситуація змінилася і провідне місце у відтворюваній структурі інвестицій починає займати частка витрат на технічне переозброєння і реконструкцію діючих підприємств, що свідчить про поліпшення відтворюваної структури.

Поліпшується і буде вдосконалюватись у прогнозному періоді галузева структура інвестицій в основний капітал. Збільшується питома вага галузей матеріального виробництва — промисловості, сільського господарства, будівництва.

У 1990-ті роки головні потоки інвестицій направлялися переважно в галузі проміжного продукту і лише частина — в галузі кінцевого споживання. Зокрема, в машинобудуванні ця частка скоротилася удвічі, легкій промисловості — у 6 разів, промисловості будівельних матеріалів — у 3,2 разу. Натомість частка чорної металургії, на яку припадає майже 40 % електроенергії та газу, що споживаються промисловістю, зросла у 2,5 разу. Тим часом, згідно з даними міжгалузевого продукту, найбільші потенційні можливості щодо зростання доданої вартості мають також нафтогазова, хімічна, нафтохімічна галузі промисловості. Особливої уваги потребує легка промисловість, яка раніше мобілізувала основну частку додаткового продукту.

Тому, починаючи з 2000 р., у промисловості почала зростати питома вага нафтової і газової галузей; стабілізувались інвестиції у машинобудуванні та промисловості будівельних матеріалів. У прогнозному періоді ця тенденція також повинна зберегтися.

Література

1. *Губський Б. В.* Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. — К.: Наукова думка, 2004. — 390 с.

2. *Пересада А. А.* Управління інвестиційним процесом. — К.: Лібра, 2002. — 472 с.

3. Народне господарство України у 2008 р. — К.: Держкомстат України, 2009.

Стаття надійшла до редакції 24.01.2010 р.

УДК 330.322.1

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

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

В статье рассматриваются вопросы формирования и использования инвестиционных ресурсов отечественными предприятиями, проведен анализ динамики структуры источников финансирования капитальных вложений и определены проблемы формирования инвестиционных ресурсов в условиях кризиса.

The article deals with the questions of generation and use of investment resources by domestic enterprises, dynamics of the structure of capital investment funding sources is analyzed and the problems of investment resources generation under crisis conditions are defined.

У статті розглядаються питання формування та використання інвестиційних ресурсів вітчизняними підприємствами, проаналізовано динаміку структури джерел фінансування капітальних інвестицій та визначено проблеми формування інвестиційних ресурсів в умовах кризи.

Ключевые слова: *инвестиция, инвестиционные ресурсы, источники финансирования капитальных инвестиций, иностранные инвестиции.*

Key words: *investment, investment resources, capital investment funding sources, foreign investment.*

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційні ресурси, джерела фінансування капітальних інвестицій, іноземні інвестиції.*

Реалізація інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання характеризується головним чином розширеним відтворенням основних фондів, що потребує належного ресурсного забезпечення, тобто формування необхідних інвестиційних ресурсів. Цей процес передбачає відокремлення значної частини сукупного суспільного продукту від особистого та поточного виробничого споживання. Крім того, інвестиційні ресурси, спрямовані на ці цілі, вилучаються з процесу розширеного відтворення на період до введення в дію основних фондів. У майбутньому вони поступово відшкодовуються інвестору у процесі експлуатації об'єктів, випуску та реалізації виробленої продукції.

Обмеження власних засобів, наявність інфляційних процесів, високі процентні ставки банківських кредитів, що в основному перевищують рентабельність виробничої діяльності, потребують теоретичного обґрунтування та можливості практичного застосування в умовах кризи. Саме тому, дослідження особливостей фор-

© Т. В. Майорова, 2010

мування інвестиційних ресурсів вітчизняними підприємствами в кризових умовах, є сьогодні надзвичайно актуальними.

Питання формування та використання інвестиційних ресурсів, їх оптимального використання та впливу на економічне зростання вельми активно досліджуються в економічній літературі. Проблемами теоретичних та практичних аспектів формування та використання інвестиційних ресурсів займалися як вітчизняні вчені-економісти: І. Бондар [1], Л. Борщ [2], К. Паливода [3], А. Пересада [4], С. Соколов [5] та ін., а також іноземні — В. Бочаров [6], Л. Крувшиць [7], В. Москвін [8] та ін.

Метою статті є дослідження структури та проблем формування вітчизняними підприємствами інвестиційних ресурсів в Україні.

Внутрішні негаразди у фінансово-кредитній та соціальній сфері, а також політична нестабільність протягом останніх років призвели до негативних наслідків в економіці. Як видно з табл. 1, починаючи із 2007 р. спостерігається суттєве зниження основних макроекономічних показників розвитку промисловості. Так, індекс промислового виробництва скоротився із 111,3 % у 2007 р. до 78,1 % у 2009 р., а реальний приріст роздрібного товарообороту ще більше — з 128,4 % до 83,4 % відповідно.

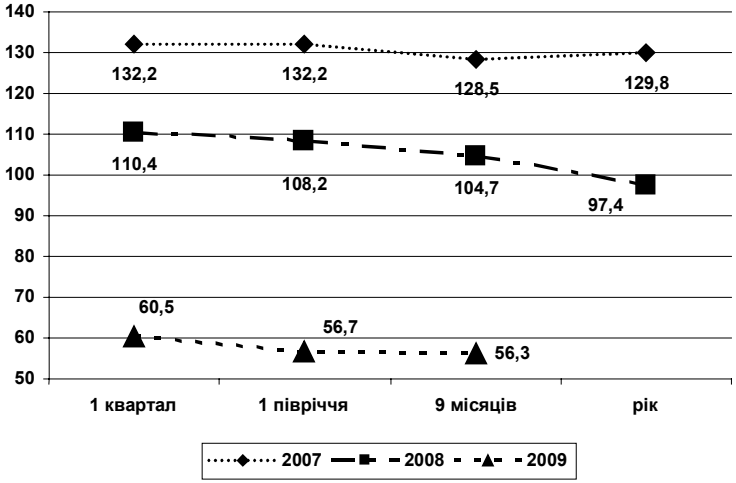
Таблиця 1

ДИНАМІКА ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ У 2007—2009 рр.

Показник	2007	2008	2009*
Індекс промислового виробництва, % *(січень-грудень до січня-грудня попереднього року)*	111,3	107,3	78,1
Реальний приріст/зниження роздрібного товарообороту, % *(січень-грудень до січня-грудня попереднього року)*	128,4	126,6	83,4
Індекс цін виробників промислової продукції, % *(січень-грудень)*	109,8	124,2	106,5
Індекс споживчих цін, % *(січень-грудень)*	111,6	116,6	112,3
Інвестиції в основний капітал, % *(січень-вересень до січня-вересня)*	132,2	108,2	56,3
Інвестиції в основний капітал, % до ВВП *(січень — грудень)*	26,4	24,5	н/д**
** попередні дані* *** немає даних*			

Джерело: складено автором самостійно за даними [9].

На нашу думку, така ситуація склалась виключно через суттєве зниження темпів інвестиційних вкладень в основний капітал (рис. 1). Так, у порівнянні з першим кварталом 2007 р., де приріст інвестицій в основний капітал становив 132,2 %, то на кінець вересня 2009 р., приріст — лише 56,3 %.



Джерело: складено автором самостійно за даними [10].

Рис. 1. Темпи зростання (зниження) інвестицій в основний капітал (у відсотках до відповідного періоду попереднього року)

Активізація інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання напряму пов'язана із їх інвестиційними можливостями — інвестиційними ресурсами.

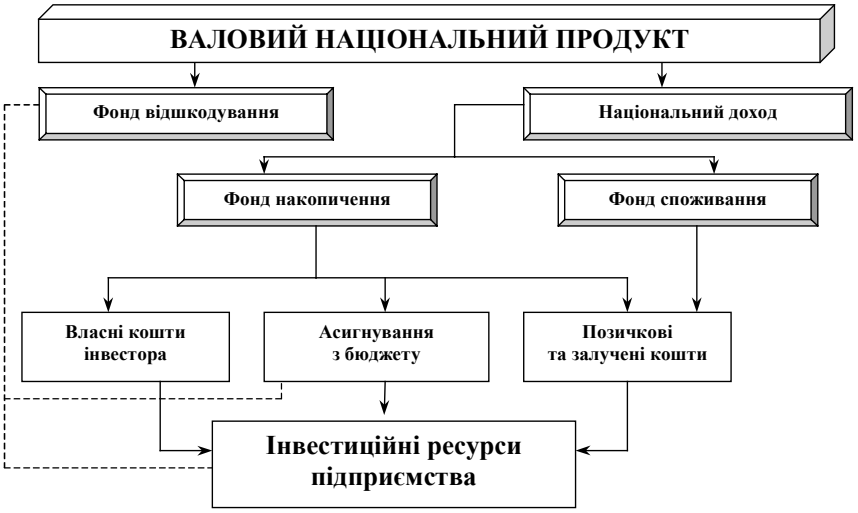
Під ***інвестиційними ресурсами***, ми вважаємо фінансові, матеріальні та нематеріальні ресурси, що залучаються для здійснення вкладень в об'єкти інвестування [11, с. 361].

Джерелом розширеного відтворення є накопичення, тобто частина національного доходу, спрямована на технічний розвиток виробництва, утворення резервів і розширення основних фондів. У натурально-речовій формі накопичення складається з приросту основних фондів виробничого та невиробничого призначення, матеріальних засобів та резервів. Грошовим джерелом накопичення є частина національного доходу, що виступає при первин-

ному розподілі у формі чистого прибутку (форми реалізації додаткового продукту, який утворюється у сфері матеріального відтворення): прибутку, додатку на додану вартість, чистого прибутку агропромислових господарств та інших накопичень підприємств.

Необхідно зауважити, що досить часто допускається ототожнення джерел відтворення основних фондів із джерелами фінансування капітальних вкладень, проте їх економічна сутність є різною. Джерела відтворення формуються значно раніше за джерела фінансування капітальних вкладень, виступаючи у формі фонду відшкодування валового національного продукту та накопичуваної частини національного доходу, являючи собою первинні доходи суспільства. У процесі їх перерозподілу утворюються вторинні доходи, певна частина яких набирає форми джерел фінансування капітальних вкладень.

Наведена схема на рис. 2 порядку формування інвестиційних ресурсів на підприємстві зображає лише створення національних інвестиційних ресурсів і не враховує таке джерело, як іноземний капітал. З іншого боку, необхідно врахувати, що певна частина національних інвестиційних ресурсів вкладається за кордон, тобто відбувається відтік капіталу з країни.



Джерело: складено автором самостійно.

Рис. 2. Порядок формування національних інвестиційних ресурсів

У зв'язку з цим, формування інвестиційних ресурсів країни можна представити наступним чином: ***Національні інвестиційні ресурси + Іноземні інвестиційні ресурси — Відтік капіталу за кордон = Національні інвестиційні ресурси + Сальдо міжнародного руху капіталу.***

Усі інвестиційні ресурси (національні та іноземні) прямо чи опосередковано залучаються підприємством на ринку капіталу, що інвестується.

Схематично процес формування на підприємстві інвестиційних ресурсів через ринок інвестиційного капіталу можна представити таким чином, що національні та іноземні кошти фізичних, юридичних осіб та держави можуть потрапити до підприємства двома шляхами: безпосередньо, або через фінансово-кредитну сферу (рис. 3).

У першому випадку це може відбуватися шляхом:

1) купівлі власниками заощаджень цінних паперів підприємств на первинному ринку;

2) надання державою підприємству дотацій, субсидій, пільгових кредитів тощо;

3) внесення національними та іноземними інвесторами коштів у статутний фонд підприємства на умовах участі у капіталі;

4) об'єднання капіталів підприємств.

Джерело: складено автором самостійно

Рис. 3. Формування інвестиційних ресурсів підприємства через інвестиційний ринок

Другий, основний потік заощаджень потрапляє спочатку до посередників і набуває форми депозитів комерційних банків, внесків у пенсійні та інвестиційні фонди або у страхові компанії. Посередники, акумулюючи кошти населення та інших економічних суб'єктів, зобов'язані реінвестувати довірені їм заощадження з прибутком до моменту їх повернення власнику, тому вони виходять на інвестиційний ринок як інституційні інвестори та кредитори.

Таким чином, ресурси, залучені підприємством на інвестиційному ринку, додаються до тих, що підприємство має у своєму розпорядженні, й утворюють його сукупні інвестиційні ресурси. Велика тривалість інвестиційного циклу та висока вартість інвестиційних об'єктів вимагають виділення спеціальних матеріальних та нематеріальних ресурсів, економічний оборот яких опосередковується через грошові кошти, у процесі використання, яких реалізується значна частка накопиченого національного доходу та фонду відшкодування, спожитих у процесі відтворення основних фондів з метою накопичення.

Як свідчать дані Державного комітету статистики України, табл. 2, головним джерелом фінансування капітальних вкладень, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, причому їх питома вага у структурі джерел починаючи з 2005 року постійно збільшується, і за попередніми даними у 2009 р. становить 67 %, що на 8,8 % більше, ніж у попередньому році.

Таблиця 2

КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЗА ДЖЕРЕЛАМИ ФІНАНСУВАННЯ, НА КІНЕЦЬ ПЕРІОДУ, %

	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
Всього, у т.ч. за рахунок	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
коштів державного бюджету	10,5	5,5	5,5	5,6	6,5	4,3
коштів місцевих бюджетів	4,7	4,2	4,3	3,9	4,5	2,6
власних коштів підприємств та організацій	61,7	57,4	57,8	56,5	59,8	67,0

Закінчення табл. 2

	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
коштів іноземних інвесторів	3,6	5,0	3,7	3,5	3,4	3,9
коштів інвестиційних фондів	…	…	5,6	5,2	1,5	1,7
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	3,4	3,3	4,1	4,5	3,4	5,9
кредитів банків та інших позик	7,6	14,8	15,5	16,6	14,3	13,0
інших джерел фінансування	8,5	9,8	3,5	4,2	6,6	1,6
* *Попередні дані*						

Джерело: складено автором за даними [10].

У 2009 р. скоротилися інвестиційні видатки державного та місцевого бюджетів, якщо з 2005 до 2008 року спостерігався ріст державних інвестицій, то у 2009 р. вони скоротилися на 2,2 %. Аналогічно і кошти місцевих бюджетів, які скоротилися у 2009 р. по відношенню до 2008 р. на 1,9 %.

Суттєво зменшилась частка коштів інвестиційних фондів з 5,2 % у 2007 р. до 1,5 % та 1,7 % відповідно у 2008 та 2009 роках.

Якщо до 2007 року, ми спостерігаємо збільшення кредитів на фінансування капітальних вкладень, то на кінець 2009 р. їх частка скоротилася на 3,6 % і склала 13 %.

Найбільший приріст у структурі джерел є у коштів населення на індивідуальне житлове будівництво з 3,4 % у 2008 р. до 5,9 %, відповідно у 2009 р.

Майже не змінною за 4 роки є ситуація з іноземними інвестиціями, вони у структурі джерел становлять від 3,7 % у 2006 р. до 3,9 % у 2009 р.

Негативна тенденція формування інвестиційних ресурсів, на нашу думку, буде продовжуватися і у наступні роки. Підтвердженням цього є дані табл. 3, де ми проаналізували фінансові результати вітчизняних підприємств. Як бачимо, на кінець вересня 2009 року фінансовий результат діяльності підприємств від'ємний, і становить (– 3092,5) млн грн.

Таблиця 3

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ (НА КІНЕЦЬ ПЕРІОДУ, млн грн)

Роки	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		У % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	У % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2005	64370,8	65,8	89165,1	34,2	24794,3
2006	76253,4	66,5	110648,6	33,5	34395,2
2007	135897,9	67,5	182994,4	32,5	47096,5
2008	57910,2	66,1	140934,2	33,9	83024,0
2009 січень	4738,5	57,0	13413,6	43,0	8675,1
вересень	– 3092,5	54,7	76324,6	45,3	79417,1
грудень	– 31589,9	58,7	99003,7	41,3	130593,6

Джерело: складено автором самостійно за даними [11].

Різке погіршення фінансового стану підприємств почалося у 2008 році, коли у порівнянні з 2007 р. фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування скоротився у 2,35 разу, і склав лише 57910,2 млн грн.

У 2009 р., починаючи із другого кварталу, діяльність підприємств є збитковою. Причому сума збитків зросла з 83024,0 млн грн на початок року і до 130593,6 млн грн.

Ми вважаємо, що таке суттєве погіршення фінансового стану підприємств унеможливлює у майбутньому акумулювати підприємствам ресурси для майбутніх інвестицій, бо:

1. чистий прибуток, як основне джерело фінансування інвестицій відсутній;
2. банки не будуть надавати кредити збитковим підприємствам;
3. акції та облігації збиткових підприємств не є привабливими для нових інвесторів;

4. збитковість підприємств унеможливлює залучення іноземних інвестицій;

5. державні асигнування на фінансування інвестиційних проектів надаються виключно рентабельним підприємствам.

Підсумовуючи вище зазначене, можемо зробити висновок, що починаючи з 2007 року намітилися негативні тенденції в економічному розвитку країни. Зниження обсягів промислового виробництва та роздрібного товарообігу напряму вплинули на фінансовий стан підприємств, а отже їх інвестиційну спроможність.

Для виходу із кризи, а це можливо виключно через збільшення інвестиційних вкладень в економіку, необхідно на нашу думку, створити сприятливі умови для вітчизняних підприємств

Насамперед, необхідно розробити та прийняти нову Програму розвитку інвестиційної діяльності в Україні, яка б враховувала стан та особливості розвитку вітчизняної економіки, особливо в умовах глобальної фінансової кризи.

Необхідно поліпшити умови підприємництва для залучення приватних інвестицій і посилення конкуренції на внутрішньому ринку, в тому числі шляхом зниження субсидій державним підприємствам та забезпечення рівних умов для всіх учасників.

Поліпшення інвестиційного клімату України потребує вдосконалення правової бази через прийняття пакету законів України, що регулюють систему прав власності та її гарантії іноземному та вітчизняному інвестору; забезпечують гарантії компенсації у разі націоналізації та реквізиції майна іноземного інвестора; визначають законодавчі основи створення передумов для легалізації повернення вітчизняного капіталу з-за кордону.

Україна має ліпше впроваджувати нові технології, виховувати кадри та створювати належне інституційне середовище для того, щоб сприяти інноваціям, розвивати рівень технологічної пристосованості і таким чином орієнтувати своє виробництво на товари з більшою доданою вартістю.

Потрібно далі поглиблювати фінансові ринки та удосконалювати їх регулювання, щоб стримувати ризики фінансових ринків.

Україні потрібно усунути транскордонні перепони, які ускладнюють транзит і торгівлю, щоб повною мірою отримувати економічний ефект від нещодавнього прогресу на терені лібералізації торгівлі та перспективи близького вступу до СОТ .

Україна має підвищити енергетичну ефективність своєї економіки і у такий спосіб послабити вразливість від наступних підвищень

цін на імпорт, вона має також модернізувати сам енергетичний сектор і зробити його більш ефективним і конкурентоспроможним.

Враховуючи вище зазначене, державна політика України щодо інвестиційної діяльності іноземних фірм повинна мати комплексний характер і враховувати багато аспектів, що формують бізнес-середовище діяльності таких компаній. Зокрема, вона повинна чітко визначати галузеві механізми регулювання операцій іноземних фірм у стратегічно важливих галузях.

Таким чином, створення сприятливого інвестиційного клімату залежить від ефективності застосування різних інструментів залучення інвестицій в економіку України, у тому числі, через:

- ✓ стабільність національної валюти та оздоровлення фінансово-банківської сфери;
- ✓ впровадження механізмів розвитку державно-приватного партнерства для реалізації суспільно значимих інвестиційних проектів в широкій сфері діяльності;
- ✓ стабільність законодавчої системи та передбачуваність регулятивних заходів;
- ✓ прискорення ринкової трансформації економіки, подальше здійснення економічних реформ;
- ✓ концентрації наявних ресурсів у пріоритетних галузях економіки з наступною їх трансформацією в інвестиції;
- ✓ зменшення рівня бюрократизації, боротьба з корупцією, дерегуляція підприємницької діяльності;
- ✓ залучення інвесторів на умовах укладання угод про розподіл продукції, розвиток концесійної діяльності, створення індустріальних (промислових) парків тощо.

Література

1. *Бондар М. І.* Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю: [монографія] / М. Бондар. — К.: КНЕУ, 2008. — 256 с.

2. *Борщ Л. М.* Інвестиції в Україні: стан проблеми та перспективи: [монографія] / Л. Борщ. — К.: Знання, КОО, 2003.

3. *Паливода К. В*. Капітальні інвестиції (на прикладі житлового будівництва в Україні): [монографія] / К. Паливода. — К.: Знання, 2009. — 711 с.

4. *Пересада А. А*. Управління інвестиційним процесом : [монографія] / А. Пересада. — К.: Лібра, 2002. — 472 с.

5. *Соколов С. А*. Формування та підвищення ефективності використання інвестиційних ресурсів підприємств (на матеріалах підприємств

чорної металургії України): Дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2002. — 179 с.

6. *Бочаров В. В., Леонтьев В. Е.* Корпоративные финансы: Управление капиталом. Планирование инвестиций. Бюджетирование. — СПб.: Питер, 2004. — 544 с.

7. *Крувшиц Л.* Финансирование и инвестиции. Неоклассические основы теории финансов. / Пер. с нем. под общей ред. В. В. Ковалева и З. А. Сабова. — СПб.: Питер, 2000. — 400 с.

8. *Москвин В. А.* Кредитование инвестиционых проектов: Рекомендации для предприятий и коммерческих банков. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 240 с.

9. Основні показники соціально-економічного розвитку України за 2009 р. / Статистична інформація Державного комітету статистики України / [Електронний ресурс]. — Доступно з: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

10. Капітальні інвестиції за січень-вересень 2009 р. / Експрес-випуск Державного комітету статистики України № 239 від 16.11.2009 р. [Електронний ресурс]. — Доступно з: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

11. *Майорова Т. В.* Інвестиційна діяльність: [підручник] / Т. В. Майорова. — К.: Центр учбової літератури. 2009. — 472 с.

12. Фінансові результати діяльності підприємств України / Статистична інформація Державного комітету статистики України / [Електронний ресурс]. — Доступно з: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 18.01. 2010 р.

УДК 336.71

О. В. Неізвестна
старший викладач кафедри банківської справи,
КЕІ ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ БАНКУ

Статья посвящена вопросам стратегического планирования в банковской практике. Изложены теоретические подходы к формированию информационного обеспечения системы стратегического планирования банка. Рассмотрена система внешних и внутренних источников информации, которая обусловила информационные потоки системы стратегического планирования в банках Украины.

The article is connected with the problems of strategic planning in the banking practice. Theoretical approaches to the formation of bank strategic planning system of research and information support is laid

© О. В. Неізвестна, 2010

down in the article. Author examines the system of external and internal information sources which provide for strategic planning system information flows in the banks of Ukraine.

Статтю присвячено питанням стратегічного планування в банківській практиці. Викладено теоретичні підходи до формування інформаційного забезпечення системи стратегічного планування банку. Розглянуто систему зовнішніх та внутрішніх джерел інформації, яка обумовила інформаційні потоки системи стратегічного планування в банках України.

Ключевые слова: *стратегическое планирование, внешняя среда, информационные системы, стратегические решения, информационные потоки*

Keywords: *strategic planning, external environment, information system, strategic decisions, information streams*

Ключові слова: *стратегічне планування, зовнішнє середовище, інформаційні системи, стратегічні рішення, інформаційні потоки*

Ключові аспекти стратегічного планування в банку знайшли своє відображення у працях зарубіжних вчених та практиків банківської справи, зокрема — Е. Долана, Дж. Кейнса, І Фішера, М. Фрідмана, Б. Бєрмана, Дж. Сінкі, С. Дібба, Роберта Дж. Коула, В. Кноррінга; так і вітчизняних науковців — О. Дзюблюка, С. Козьменка, О. Любунь, Л. Примостки, Ф. Шпіга. Але аналіз вказаних наукових публікацій дозволив дійти висновку, що науковцями досліджуються в основному загальні тенденції розвитку банківської діяльності та її планування без уточнення конкретних засобів практичної реалізації стратегічного планування на основі сучасного інформаційного забезпечення. Отже, з'ясування теоретичних підходів до інформаційного забезпечення системи стратегічного планування банку в межах даної статті є актуальним і слід розглядати як частину вирішення комплексної проблеми становлення ефективної системи банківського стратегічного планування. Конкретною метою даної статті є розкриття сутності стратегічної банківської інформації та визначення складових системи джерел інформації, яка забезпечує стратегічне планування в банках України.

Ми виходимо з позицій, що інформація відіграє важливу роль у суспільстві, вона пов'язує між собою різні види діяльності людей і виступає найважливішим ресурсом життєдіяльності. При цьому характерною особливістю інформаційних ресурсів є те, що вони постійно наростають, створюючи тим самим умови для накопичення досвіду, сприяючи розробці та прийняттю ефективних управлінських рішень.

Інформаційному забезпеченню належить виняткова роль в успішному функціонуванні банку. Саме розвиток інформаційного забезпечення є сьогодні, з одного боку, об'єктивно необхідною передумовою, з іншою — умовою для становлення й удосконалення системи стратегічного планування в банках.

Ефективні стратегічні рішення банку мають базуватися на якісній і кількісній оцінках умов і чинників, які впливають або діють у самому банку й поза ним. Тому без необхідної інформації неможливо правильно виявити і оцінити всю сукупність чинників, що визначають реальний стан середовища, в якому банк працює.

Ми погоджуємося з тезою про те, що процес стратегічного планування в банку насамперед пов'язаний із пошуком і аналізом інформації про складові зовнішнього середовища [1]. Найудалішою вважаємо думку [2], згідно якої «стратегическое планирование — это планирование … в соответствии с турбулентной окружающей средой».

Зовнішні чинники можуть мати різний по силі вплив на банк, починаючи від негативного (наприклад, дії конкурентів, платіжна криза) до позитивного (підйом економіки, зниження рівня ризиків). Зрозуміло, що й роль кожного з чинників у процесі стратегічного планування може змінюватися від позитивної до негативної і навпаки.

В сучасних умовах розвитку для інформаційних банківських технологій характерне широке використання високоефективних автоматизованих інформаційних систем, що дають змогу істотно підвищувати рівень передбачування впливу зовнішніх чинників на банк. Сучасні інформаційні системи дають можливість здійснювати збір і зберігання інформації, оперативно й точно передавати її за призначенням, здійснювати обробку, виявляти відхилення від намічених показників, проводити аналіз даних. На цій підставі з'являється можливість ефективно планувати банківську діяльність, поетапно здійснювати систематичний аналіз цієї діяльності, координувати та своєчасно вносити відповідну корективу, відстежуючи зміну умов зовнішнього середовища. Застосування розвинених інформаційних систем створює передумови для посилення централізації й перенесення на вищий рівень керівництва функцій стратегічного планування діяльності банку.

Ми поділяємо думку [3], що під інформацією слід розуміти сукупність відомостей про зміни, що здійснюються в системі та навколишньому середовищі, які зменшують міру невизначеності наших знань про конкретний об'єкт. При цьому обмін даними

може здійснюватися між людьми, людиною і комп'ютером, а також між комп'ютерами.

Стратегічна інформація, яка має використовуватися в процесі стратегічного планування банку, є організованою сукупністю таких даних, які пройшли аналітичну обробку і підготовлені до конкретного і певного використання в процесі стратегічного планування.

На першому етапі стратегічна інформація має готуватися у вигляді баз даних, під якими слід розуміти структурно організовані, але аналітично неопрацьовані масиви показників, що характеризують стан внутрішнього і зовнішнього середовища банку. Другим етапом підготовки стратегічної інформації є накопичення сукупності даних та їх аналітичне опрацювання, що придатні для конкретного використання. Наявність і використання стратегічної інформації надає можливість приймати відповідні рішення на будь-яких рівнях управління банком.

Вимогами до стратегічної інформації мають бути: її аналітичний та прогнозний характер, а також наявність її релевантності (відповідності між інформаційним запитом і отриманим повідомленням за сутністю) та адекватності (тотожності отриманого повідомлення інформаційному запиту за структурою).

Безперечно, наявність інформації є початковою базою управління банком. Формування системи інформаційного забезпечення має на меті дати банку повну, достовірну та своєчасну інформацію, необхідну для вирішення складних завдань стратегічного планування банку. Від того, як організований збір, обробка, розподіл інформації з метою забезпечення процесу прийняття рішень, значною мірою залежить як результативність системи стратегічного планування зокрема, так і ефективність управління банком в цілому.

Завдання визначення вимог до інформації та формування переліку інформації, потрібної для системи стратегічного планування, є одним із актуальних нині для банків. На нашу думку, основними вимогами, яким має відповідати інформація з позиції стратегічного планування, є наступні.

Інформація має бути надійною або достовірною. Інформацію можна вважати достовірною у тому разі, якщо вона не спотворює істини. На практиці виконання цієї вимоги досягається за рахунок використання методологічно правильної техніки отримання даних, а також шляхом їх перевірки. Управлінські рішення банку, прийняті на підставі недостовірної інформації, будуть помилковими та можуть призводити до значних втрат коштів.

Своєчасність інформації передбачає, що вона зберігає свою актуальність на той час, коли стає доступною для використання. Вимоги щодо актуальності істотно зростають при роботі в умовах, які постійно змінюються. Інтервал часу, протягом якого інформація залишається актуальною, залежить від природи рішень, що приймаються на її основі, але в будь-якому разі цей період не може бути меншим від часу, який відводиться для прийняття управлінського рішення. Повнота й регулярність отримання даних передбачають систематичне надходження необхідного обсягу даних у банк, а також належний рівень організації їхнього зберігання в банку. Інформація відповідає вимозі повноти, якщо її досить для розуміння та прийняття на її підставі управлінських банківських рішень. Неповнота інформації не лише стримує прийняття рішень, а й може стати причиною управлінських помилок в банку.

Інформація має бути цінністю, оскільки в іншому випадку вона лише відволікає увагу, заважає осмисленню суті процесів, подій, операцій. Цінність інформації залежить від обсягу та значущості завдань, що вирішуються на її основі.

Інформація має бути належно підготовлена для застосування, що дасть змогу своєчасно й ефективно використати її для прийняття управлінських рішень. Виконання цієї вимоги забезпечується за рахунок відповідної обробки та аналізу даних і подання їх у доступній формі, що легко читається (наприклад, у вигляді таблиць, схем, діаграм, графіків).

Інформація має задовольняти й таку важливу вимогу, як зіставлення. Без виконання цієї вимоги подальша обробка даних стає безглуздою. Порівнянність даних досягається за рахунок використання єдиної методологічної бази спостережень і реєстрації показників.

Виконання більшості зазначених вимог може бути забезпечене лише за наявності розвинених інформаційних систем. Для цього важливо постійно розширювати доступ до зовнішніх джерел інформації, використовуючи усі можливості телекомунікаційних мереж, а також об'єднувати внутрішні джерела інформації єдиними системами організації даних, наприклад, стандартами надання даних і переліком показників, єдиними системами передачі, що дають змогу оптимізувати інформаційні потоки, санкціонувати доступ співробітників до тих або інших даних.

Основними зовнішніми джерелами інформації для цілей стратегічного планування в банках є документи, що приймаються: вищим органом законодавчої влади (Верховна Рада України);

вищим органом виконавчої влади країни (Кабінет Міністрів України); Національним банком України, що є основним органом регулювання та нагляду банківської системи, іншими державними органами (Державна податкова адміністрація України та інші); банками, банківськими союзами і асоціаціями, громадськими саморегулювальними організаціями; міжнародними фінансовими інститутами, такими як МВФ, ЄБРР, Світовий банк.

До зовнішніх джерел інформації належить також таке невичерпне й доступне джерело, як наукові публікації, доповіді, а також інформаційно-аналітичні матеріали спеціальних інформаційних збірників. Також інформацію про потенційних клієнтів банку та його конкурентів можна знайти в численних засобах масової інформації. Корисна інформація може бути отримана за допомогою особистих контактів із клієнтами, обміну інформацією з керівництвом і службовцями інших банків.

Зазначимо й таке специфічне джерело інформації, як «конфіденційна інформація», яка широко використовується банками України. Це джерело допомагає отримувати різну оперативну інформацію про зміни в економічному та політичному житті суспільства, а також про різні сторони функціонування клієнтів і контрагентів банку, дає можливість краще зрозуміти їхнє реальне фінансове становище. Така інформація може надати значну допомогу в роботі як банку в цілому, так і його окремих служб, підвищити достовірність даних, зекономити час.

У свою чергу, внутрішні джерела інформації відіграють величезну роль в інформаційному забезпеченні системи стратегічного планування банку. Серед них насамперед необхідно виділити: засновницькі документи банку; емісійні проспекти і звіти про емісію цінних паперів; інші внутрішні нормативні документи банку (рішення правління, наглядової ради, накази, інструкції, положення), що регламентують правила та процедури прийняття управлінських рішень, здійснення операцій і послуг. До внутрішніх джерел інформації також входять: дані бухгалтерського обліку та звітності (у тому числі офіційна й управлінська звітність); внутрішні бази даних; довідки за результатами перевірок, що проводяться Національним банком України і його територіальними управліннями, Державною податковою адміністрацією України, іншими державними контрольними органами; матеріали перевірок діяльності банку зовнішніми аудиторами.

Інформація, яку формують вищенаведені джерела, організовується в різні інформаційні системи, що дедалі ширше застосовуються у банківській справі. Саме вони починають відігравати важливу роль в інформаційному забезпеченні системи стратегічного планування в комерційних банках.

При вирішенні завдань інформаційного забезпечення системи стратегічного планування банку важливо використати системний підхід. Під системним підходом щодо інформаційного забезпечення системи стратегічного планування банку розуміють наявність сукупності взаємопов'язаних елементів, які забезпечують організацію інформації для здійснення ефективного стратегічного планування.

До числа основних інформаційних систем стратегічного планування входять:

а) зовнішні інформаційні системи:

— система законодавчих і нормативних документів;

— інформаційні системи на базі нових інформаційних технологій (наприклад, Інтернет);

б) внутрішні інформаційні системи:

— система внутрішніх нормативних документів банку;

— система бухгалтерського обліку та звітності;

— автоматизована банківська система;

— система економічної безпеки банку;

— система управління внутрішньобанківськими ризиками;

— система оцінки діяльності банку;

— маркетингова інформаційна система.

Наведені інформаційні системи дістали певний розвиток у теорії банківської справи, а також знайшли відображення в окремих законах, нормативних актах Національного банку України. Але можна стверджувати, що більшість інформаційних систем використовуються неналежно, а деякі з них не використовуються зовсім.

З вищеназваних інформаційних систем, на наш погляд, особливе значення для цілей стратегічного планування банку мають: зовнішні інформаційні системи на базі нових інформаційних технологій, система законодавчих і нормативних документів, система внутрішніх нормативних документів банку, система бухгалтерського обліку та звітності та автоматизована банківська система.

Як висновок зазначимо, що банки внаслідок специфіки своєї діяльності мають або можуть мати величезні можливості щодо накопичення значних обсягів інформації, яка стосується діяльно-

сті не лише банків, а й господарських і фінансових структур, державних органів, функціонування багатьох інших об'єктів і суб'єктів економічного та соціального спрямування. Водночас, потреби банків в інформації постійно зростають, а задовольняються вони не повною мірою. Тому доцільні подальші дослідження сформульованої проблеми інформаційного забезпечення стратегічного планування банку. І чим швидше проблему буде вирішено, тим швидше будуть створені реальні умови для закріплення тенденцій стійкості й надійності банківської системи України.

Література

1. *Дибб С., Симкин Я., Брэдли Дж.* Практическое руководство по маркетинговому планированию. —СПб.: Питер, 2001. — 117 с.

2. *Матвеев Л. А.* Информационные системы: поддержка принятия решений: Учебное пособие. — СПБ.: Из-во СПБ УЭФ, 2007. — 241 с.

3. *Кнорринг В. І.* Теория, практика и искусство управления. — М.: НОРМА-ИНФРА, 1999. — С. 96.

4. *Роберт Дж. Коул.* Стратегическое планирование високого участия: когда реализуются люди и их идеи. — Хмельницький: Поділля, 1993. — С. 35.

5. *Томпсон-мл., Артур А., Стрикленд А. Дж.* Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е изд. / Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс». — 2002. — С. 52.

Стаття надійшла до редакції 14. 01. 2010 р.

УДК 336.144.36 (477)

***Т. С. Нєвєшкіна*,**
аспірант кафедри фінансів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ВИДАТКІВ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Определенна роль и значение прогнозирования бюджетных расходов. Проанализированы прогнозируемые и фактические данные расходов сводного бюджета Украины по функциональному назначению с целью установления уровня соответствия между ними. Установлены недостатки современной системы прогнозирования бюджетных показателей и предложены мероприятия по улучшению ее состояния.

© Т. С. Нєвєшкіна, 2010

In this article is defined role and meaning forecast on-budget expenditures. Analysed predicted data and fact sheet overall budget of Ukraine by functional purpose for the purpose of detection conformity level between them. Determined disadvantages modern system of forecast budget indicators and offered measures by improving its condition.

Визначено роль і значення прогнозування бюджетних видатків. Проаналізовано прогнозовані та фактичні дані видатків зведеного бюджету України за функціональним призначенням з метою встановлення рівня відповідності між ними. Виявлено недоліки сучасної системи прогнозування бюджетних показників та запропоновані заходи щодо поліпшення її стану.

Ключевые слова: *бюджетное прогнозирование, бюджетное планирование, бюджетные расходы.*

Keywords: *budgetary prognostication, budgetary planning, budgetary charges*.

Ключові слова: *бюджетне прогнозування, бюджетне планування, бюджетні видатки.*

Роль і значення бюджету для держави важко переоцінити, а тому не дивно, що багато науковців приділяють цьому питанню значну увагу. На даний час досить актуально стоїть проблема вдосконалення системи прогнозування державного бюджету, зокрема видатків.

На видатки державного бюджету (як і на доходи) великий вплив мають зміни макроекономічних показників. Тому важливою основою якісного складання бюджету є добре обґрунтовані та складені макроекономічні прогнози.

Прогнозування видатків є невід'ємною частиною системи бюджетного планування, головним завданням якого є оцінка різних і найвірогідніших варіантів використання сформованих бюджетних ресурсів. Також за допомогою прогнозу можна визначити обсяг бюджетних видатків як по окремим видам, так і в цілому, вивчати їх зв'язок із ВВП, платіжним балансом або з фінансовими витратами держави, оцінювати структуру видатків за їх ефективністю використання, а також перевіряти можливість забезпечення соціально-економічного розвитку держави.

Проте для досягнення заданих цілей потрібно вдосконалити методику й методологію бюджетного прогнозування, яке повин-

но ґрунтуватися на достовірній інформації та реально визначених макроекономічних показниках.

Дослідженням даної теми займались такі вітчизняні науковці, як: Бабич Т. С., Василик О. Д., Гаркавенко О. С., Деркач М. І., Д'яконов І. І., Запаріна І. В., Кульчицький М. І., Лук'яненко І. Г., Опарін В. М., Павлюк К. В., Перун З. В., Сало І. В., Федосов В. М., Чугунов І. Я. та ін. Але з часом змінюються умови господарювання, економічні підходи та пріоритети, тому деякі питання щодо вдосконалення системи прогнозування видатків бюджету залишаються невирішеними.

Про це свідчить відсутність стратегії розвитку економіки як у цілому, так і в розрізі окремих галузей, недосконаліть довгострокового бюджетного планування, відсутність єдиної методики оцінки ефективності проектів та системи контролю за їх виконанням. Також прогнозні показники можуть бути або надто завищеними із значним тиском на державні видатки, або заниженими, що знайде своє відображення в утворенні вільних коштів та недофінансуванні соціально-економічних програм. Ускладнює процес прогнозування й та обставина, що державні установи можуть розглядати прогнозовані для них видатки як фактично виділені кошти.

Прогнозування державного бюджету, зокрема видатків, було розпочато після затвердження Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України». Законом встановлюється загальний порядок розроблення, затвердження та виконання прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку, а також права та відповідальність учасників державного прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України.

Згідно з Законом «прогнозування — це науково обгрунтоване передбачення напрямів розвитку країни, окремих галузей економіки або окремих адміністративно-територіальних одиниць, можливого стану економіки та соціальної сфери в майбутньому, а також альтернативних шляхів і строків досягнення параметрів економічного і соціального розвитку. Прогноз економічного і соціального розвитку є засобом обгрунтування вибору тієї чи іншої стратегії та прийняття конкретних рішень органами законодавчої та виконавчої влади, органами місцевого самоврядування щодо регулювання соціально-економічних процесів» [1].

Зауважимо, що потрібно розмежовувати поняття планування і прогнозування бюджету. Аналіз визначень бюджетного планування та прогнозування в сучасній економічній літературі дозволяє зробити висновок, що під плануванням розуміють систему науково обґрунтованих заходів щодо визначення критеріїв розподілу коштів і використання фінансових ресурсів, а під прогнозуванням — обґрунтування вірогідніших показників доходів і видатків бюджету на перспективу [2, с. 328, 360]. Отже, планування передбачає організаційно централізовану систему визначення показників, а прогнозування має характер передбачення, одержаного науково-аналітичними методами.

В Україні питаннями бюджетного прогнозування займаються такі організації, як Інститут економіки та прогнозування НАНУ, Науково-дослідний економічний інститут, Відділ макроекономічного прогнозування Мінекономіки України тощо.

Перший прогноз схвалено постановою Кабінету Міністрів України «Про прогноз показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків та фінансування на 2005–2007 роки». Згідно з постановою головним завданням на середньострокову перспективу є досягнення сталого економічного зростання в умовах фінансової стабільності, активізація інвестиційних процесів і структурних перетворень та проведення цілеспрямованої соціальної політики держави [3]. Передбачалось, що середньостроковий прогноз дозволить забезпечити ефективне і раціональне управління державними фінансами, насамперед подолання бідності і поліпшення якості життя найбільш уразливих верств населення, а також допоможе виконати бюджет відповідно до цілей податково-бюджетної політики.

На практиці при прогнозуванні бюджетних показників використовують три методи: експертний, екстраполяції та моделювання. Всі вони вдало доповнюють один одного та базуються на зборі інформації і її обробці, судженнях експертів, визначенні попереднього розвитку об’єкта і закономірності його розвитку в минулому, сьогоденні і на майбутнє, дослідженні наукових і нормативних моделей прогнозованого об’єкта щодо очікуваних чи намічених змін у його стані.

Проаналізуємо прогнозні дані видатків зведеного бюджету України з 2006 по 2008 рік за функціональним призначенням та фактичні показники з метою встановлення рівня відповідності між ними. Одержані результати викладено в табл. 1.

Таблиця 1

ПРОГНОЗНІ ТА ФАКТИЧНІ ПОКАЗНИКИ ВИДАТКІВ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В ПЕРІОД 2006—2008 років* (млн грн)

	Роки											
	2006				2007				2008			
	прогноз видатків	фактичне виконання	відхилення		прогноз видатків	фактичне виконання	відхилення		прогноз видатків	фактичне виконання	відхилення	
			абс.	%			абс.	%			абс.	%
Загальний обсяг видатків	**117632,2**	**175512,2**	**57880,0**	**49,2**	**135820,3**	**227638,3**	**91818,0**	**67,6**	**153245,9**	**312017,5**	**158771,4**	**103,6**
Загальнодержавні функції	11992,5	19891,9	7899,4	65,9	13805,5	24270,9	10465,4	75,8	15559,7	30829,1	15269,4	98,1
Оборона	9038,5	6400,7	– 2637,8	– 29,2	11421,8	9416,5	– 2005,3	– 17,6	12929,1	11733,0	– 1196,1	– 9,25
Громадський порядок, безпека та судова влада	9567,5	12718,8	3151,3	32,9	10974,9	18445,7	7470,8	68,1	12369,4	27080,9	14711,5	118,9
Економічна діяльність	19487,8	27341,1	7853,3	40,3	22247,7	40523,4	18275,7	82,2	25074,6	51322,4	26247,8	104,7
Охорона навк-го природного середовища	1410,9	1636,6	225,7	16,0	1638,8	2241,3	602,5	36,8	1847	2764,7	917,7	49,7
Житлово-комунальне господарство	3262,7	8024,1	4761,4	145,9	3774,2	5900,3	2126,1	56,3	4253,7	8968,5	4714,8	110,8
Охорона здоров'я	13756,1	19737,7	5981,6	43,5	15940,9	26717,6	10776,7	67,6	17966,4	33559,9	15593,5	86,8
Духовний та фізичний розвиток	3218,6	4328,4	1109,8	34,5	3774,2	5687,8	1913,6	50,7	4253,7	7916,1	3662,4	86,1
Освіта	21471,8	33785,0	12313,2	57,4	24581,7	44333,6	19751,9	80,4	27705,2	60959,4	33254,2	120,0
Соціальний захист та соціальне забезпечення	20105	41419,9	21314,9	106,0	23042,2	48517,3	25475,1	110,6	25970,1	74069,7	48099,6	185,2
Обслуговування державного боргу	4320,8	228	– 4092,8	– 94,7	4618,4	1583,9	– 3034,5	– 65,7	5317,2	2813,8	– 2503,4	– 47,1

* Складено і розраховано на основі даних Державного комітету статистики України.

Таблиця 2

ПРОГНОЗНІ ТА ФАКТИЧНІ ПОКАЗНИКИ ВИДАТКІВ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ЗА ЧАСТКОЮ У ВВП У ПЕРІОД 2006—2008 років* (у відсотках)

	Роки								
	2006			2007			2008		
	прогноз видатків	факт. вик-ня	відхилення	прогноз видатків	факт. вик-ня	відхилення	прогноз видатків	факт. вик-ня	відхилення
Загальний обсяг видатків	**26,68**	**32,25**	**5,57**	**27,35**	**31,58**	**4,23**	**27,38**	**32,85**	**5,47**
Загальнодержавні функції	2,72	3,66	0,94	2,78	3,36	0,58	2,78	3,25	0,47
Оборона	2,05	1,18	– 0,87	2,3	1,3	– 1	2,31	1,24	– 1,07
Громадський порядок, безпека та судова влада	2,17	2,34	0,17	2,21	2,6	0,39	2,21	2,85	0,64
Економічна діяльність	4,42	5,02	0,6	4,48	5,62	1,14	4,48	5,4	0,92
Охорона навколишнього природного середовища	0,32	0,30	– 0,02	0,33	0,31	– 0,02	0,33	0,29	– 0,04
Житлово-комунальне господарство	0,74	1,47	0,73	0,76	0,81	0,05	0,76	0,94	0,18
Охорона здоров'я	3,12	3,63	0,51	3,21	3,7	0,49	3,21	3,53	0,32
Духовний та фізичний розвиток	0,73	0,79	0,06	0,76	0,78	0,02	0,76	0,83	0,07
Освіта	4,87	6,21	1,34	4,95	6,15	1,2	4,95	6,42	1,47
Соціальний захист та соціальне забезпечення	4,56	7,61	3,05	4,64	6,73	2,09	4,64	7,8	3,16
Обслуговування державного боргу	0,98	0,04	– 0,94	0,93	0,22	– 0,71	0,95	0,3	– 0,65

* Складено і розраховано на основі даних Державного комітету статистики України.

Як видно з таблиці, фактичні показники загального обсягу видатків перевищують прогнозовані у кожному році в періодах, що досліджуються. Так, у 2006 р. цей показник становив 49,2 %, у 2007 р. — 67,6 %, у 2008 р. — 103,6 %. Середній показник відхилення у відсотках за три роки склав 73,5 %. Це обмежує оптимальний розподіл бюджетних ресурсів на стадії формування і затвердження державного бюджету. Недовиконання прогнозу спостерігається лише по видаткам на оборону та обслуговування державного боргу.

Необхідно також відзначити, що прогнозні показники видатків бюджету коригуються щороку в межах діючого періоду. Проведений аналіз дозволяє зазначити, що дані видатків бюджету на 2008 рік у трьох затверджених прогнозах мають різне значення, а саме: у прогнозі на 2006—2008 рр. сума видатків складає 153245,9 млн грн, на 2007—2009 рр. — 207829,9 млн грн, а на 2008—2010 рр. — 221091 млн грн. Усі прогнозовані дані у свою чергу відрізняються від фактичного виконання: на 103,6 % занижені в першому випадку, на 50,1 % у другому, та на 41,1 % в останньому.

Щоб мати більш повну картину щодо відповідності прогнозних даних, проаналізуємо зміну видатків у структурі ВВП за визначений термін (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать про те, що найбільша зміна в структурі в бік збільшення відбулась за розділами «Соціальний захист та соціальне забезпечення» та «Освіта», а зменшення — за розділами «Оборона» та «Обслуговування державного боргу» . Загалом можна сказати, що економічні і соціальні цілі Кабінету Міністрів України були виконані.

Графічно прогнозні та фактичні показники видатків зведеного бюджету України за часткою у ВВП за 2008 рік показано на рис. 1.

На даний час схвалено сім прогнозів показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків та фінансування на період з 2005 до 2013 років.

Таким чином, можна зробити висновок, що система прогнозування бюджетних видатків потребує змін та вдосконалення. З метою подолання цих проблем необхідно забезпечити:

— удосконалення методики розробки прогнозних макроекономічних показників та методики розрахунків надходжень до бюджету по окремих видах податків і зборів (обов'язкових платежів) з метою підвищення реалістичності бюджетного планування доходів на стадії формування та затвердження державного бюджету;

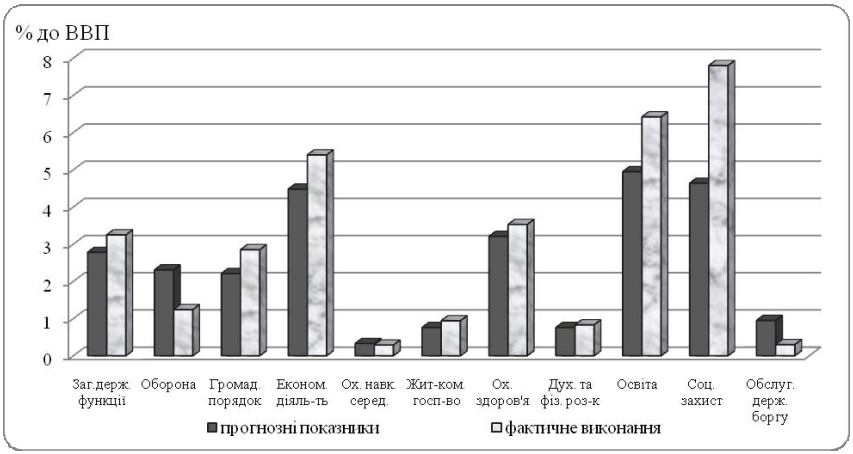


Рис. 1. Показники прогнозованих і фактичних державних видатків за 2008 рік у структурі ВВП

— підвищення якості бюджетного планування головними розпорядниками коштів державного бюджету та посилення їх відповідальності за виконання відповідних бюджетних програм;

— забезпечення відповідності виконання бюджету запланованим показникам та ефективності не тільки поточного і наступного, а й попереднього бюджетного контролю;

— розробку методичних рекомендацій щодо оцінки ефективності бюджетних програм та розрахунку основних результативних показників, які дадуть змогу обґрунтувати цільове та раціональне використання бюджетних коштів;

— врахування досвіду зарубіжних країн, які мають велику практику використання прогнозування бюджетів.

Література

1. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 № 1602 — III.

2. *Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженеко Т. С.* Фінансовий словник. — 4-те вид., випр. та доп. — К.: Т-во «Знання», КОО; Л: Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ, 2002. — 566 с.

3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про прогноз показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків та фінансування на 2005—2007 роки» від 9 вересня 2003 р. № 1427.

4. Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. В. Федосова. — К.: КНЕУ, 2004. — 864 с.

5. *Федосов В. М., Бабич Т. С.* Сутність і проблематика бюджетування — українські реалії // Фінанси України. — 2008. — № 1. — С. 3—23.

Стаття надійшла до редакції 18.01.2010 р.

УДК 336.71

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

МІСЦЕ БАНКІВ УКРАЇНИ В ІНФРАСТРУКТУРІ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Рассмотрены вопросы развития инфраструктуры рынка финансовых услуг Украины. Определены сферы деятельности существующих регуляторов рынка в контексте количественных и качественных показателей его отдельных сегментов. Даны предложения по совершенствованию процессов регулирования рынков.

Considered the questions of development of infrastructure of financial services market of Ukraine. Determined the scope of existing market regulators in the context of quantitative and qualitative indicators of its individual segments. Suggestions for improving the processes of market regulation.

Розглянуті питання розвитку інфраструктури ринку фінансових послуг в Україні. Визначені сфери діяльності існуючих регуляторів ринку у контексті кількісних та якісних показників його окремих сегментів. Надано пропозиції щодо вдосконалення процесів регулювання ринків.

Ключевые слова: *банки, рынок финансовых услуг, участники рынка, регуляторы, концентрация, институциональный кризис.*

Keywords: *banks, financial services market, market participants, regulators, concentration, institutional crisis.*

Ключові слова: *банки, ринок фінансових послуг, учасники ринку, регулятори, концентрація, інституційна криза.*

З моменту надання банкам України права брати участь в операціях на ринку цінних паперів та інших «не суто банківських» ринках фінансових послуг не припиняється дискусія щодо місця та ролі банків на цих ринках. Фактично комерційні банки не лише активно приймають участь на зазначених ринках, але й підпадають під контроль різних регуляторів, та відчувають на собі конкурентний тиск різних типів конкуренції. Стисло конкурентну ситуацію на зазначених ринках характеризують дані табл. 1.

© А. В. Нікітін, 2010

Таблиця 1

СФЕРИ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ І УЧАСТЬ У НЬОМУ БАНКІВ

Ринок	Основні учасники ринку	Регулятор	Конкуренція для банків (основні види конкуруючих послуг)
Банківський	**Банки** **Клієнти банків**	Національний банк України (НБУ)	Предметна (за однакові послуги), Видова (за послуги одного типу), Функціональна (за ресурси та активи)
Ринок цінних паперів	**Непрофесійні учасники:** — емітенти цінних паперів — інвестори **Професійні учасники:** — торговці цінними паперами — реєстратори — зберігачі цінних паперів — депозитарії цінних паперів — організатори торгівлі — інститути спільного інвестування	Державна комісія з регулювання ринку цінних паперів (ДКРРЦП)	Предметна (емісія, інвестування, торгівля, зберігання, реєстрація, андерайтинг) Видова (кліринг, депозитарій) Функціональна (випуск векселів, облігацій, фондових деривативів)
Інші ринки фінансових послуг	**Фінансові установи:** — кредитні спілки — ломбарди — страховики — пенсійні фонди — фонди фінансування будівництва — довірчі товариства **Нефінансові установи** — суб'єкти фінансового лізингу — пошта **Клієнти**	Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг (Держфінпослуг)	Предметна (розрахунки, лізинг, факторинг, страхування фінансових ризиків, обмін валют) Видова (кредити, вклади) Функціональна (довірчі операції, пенсійне страхування)

Наявність трьох незалежних один від одного регуляторів не лише призводять до певного дублювання контрольно-наглядових функцій, не дає можливості охопити всіх суб'єктів відповідних ринків з точки зору управління інвестиційним процесом. Кожен регулятор має свою унікальну систему нормативних актів, звітності установ, що підлягають контролю, а також власні підходи до складання власної звітності, що призводить до неспівставності частини показників як за строками (різний рівень оперативності) так за методом розрахунку. Наприклад, НБУ надає оперативну інформацію про активи, тобто залишки на кредитних рахунках та вкладення в цінні папери на певну дату, а Держфінпослуг — про обсяги кредитних вкладень підзвітних установ. ДКРРЦП надає звітність найбільш нерегулярно та як правило у стислій формі. Вважаємо за доцільним об'єднати регуляторні функції в єдиній установі, яка поєднала б у собі фінансові можливості НБУ (фінансувалась за рахунок кошторису НБУ), надавала ринку оперативні дані із швидкістю НБУ та за методологією, що використовується Держфінпослуг.

Статистика свідчить, що поточна ситуація на ринку фінансових послуг в Україні складається на користь кількісного домінування банківського ринку, причому банки є активними учасниками фондового ринку (табл. 2). Інституційні та фінансові можливості банків переважають можливості небанківських фінансових установ Але слід зауважити, що на всіх основних ринках досить висока концентрація, і перші 5—10 учасників певного ринку з числа небанківських установ можуть бути відносно окремого банку досить потужними.

Таблиця 2

ДЕЯКІ КІЛЬКІСНІ ПОКАЗНИКИ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ [1—3]

Показники	2005	2006	2007	2008	2009
Банки					
кількість (діючі) на кінець періоду	165	170	175	184	**182**
з них з іноземним капіталом	23	35	47	53	**51**
у т.ч. із 100 %-м іноземним капіталом	9	13	17	17	**18**

Продовження табл. 2

Показники	2005	2006	2007	2008	2009
деякі активи банків (кінець періоду):					
кредити надані, млн грн	156385,0	269688,0	485507,0	792384,0	**747348,0**
з нього: кредити, що надані суб'єктам господарської діяльності	109020,0	167661,0	276184,0	472584,0	**474991,0**
кредити надані фізичним особам, млн грн	33156,0	77755,0	153633,0	268857,0	**222538,0**
Вкладення в цінні папери, млн грн	14338,0	14466,0	28693,0	40610,0	**39335,0**
деякі зобов'язання банків (кінець періоду)					
кошти суб'єктів господарської діяльності, млн грн	61214,0	76898,0	111995,0	143928,0	**115204,0**
з них: строкові кошти суб'єктів господарської діяльності, млн. грн	26807,0	37675,0	54189,0	73352,0	**50511,0**
кошти фізичних осіб, млн грн	72542,0	106078,0	163482,0	213219,0	**210006,0**
з них: строкові вклади фізичних осіб	55257,0	81850,0	125625,0	175142,0	**155201,0**
Ломбарди*					
кількість, на кінець періоду	322	335	309	314	**345**
сума наданих фінансових кредитів під заставу, за період, млн грн	1429,0	1147,4	1404,3	2134,5	**956,7**
середньозважена річна процентна ставка за кредит	н/д	140,6	159,1	157,9	**196,1**
Кредитні спілки (КС)*					
кількість, на кінець періоду	723	764	800	829	**821**
частка перших 10 КС у загальному обсязі залишків кредитів на кінець періоду, %	33,5	34,9	36,8	31,9	**28,6**
кредити, надані членам КС (залишок на кінець періоду), млн грн	1438,5	2596,7	4512,3	5572,8	**4023,4**

Закінчення табл. 2

Показники	2005	2006	2007	2008	2009
внески членів КС на депозитні рахунки, (залишок на кінець періоду), млн грн	1137,6	1926,5	3451,2	3951,1	**3036,3**
Страховики*					
кількість, на кінець періоду	398	411	446	469	**475**
з них з іноземним капіталом	58	66	78	87	н/д
Сформовані страхові резерви, млн грн	5045,8	6014,1	8423,3	10904,1	**9366,5**
Частка валових страхових премій, належна першим трьом страховикам, %	12,2	11,8	11,7	11,5	**12,5**
Частка валових страхових премій, належна першим 50 страховикам, %	73,7	72,3	67,1	70,1	**76,0**
Недержавні пенсійні фонди*					
кількість, на кінець періоду	54	79	96	109	**109**
загальна сума пенсійних внесків, на кінець періоду млн. грн.	36,4	114,4	234,4	582,9	**799,1**
Інші небанківські установи:					
Фінансові послуги, надані іншими небанківськими установами, млн грн**	9428,5	19072,4	33880,3	33 053,0	23911,0
показники	2005	2006	2007	2008	2009
Кількість професійних учасників фондового ринку (ФР)**	1292	1363	1453	1586	1559
банки, як професійні учасники ФР, кількість **	117	126	142	148	150

* 2009 — дані за 3 квартали

** 2009 — дані за 6 місяців

Оперативні дані Держфінпослуг свідчать про серйозну інституційну кризу, адже більшість фінансових установ, що мають ліцензії на відповідну діяльність, у 2009 році таку діяльність не здійснювали [2]. Лише інвестиційний потенціал банків, які певною мірою зберегли довіру інвесторів та мають неспівставно більші оборотні кошти та власні інвестиційні ресурси. Водночас, висока концентрація на небанківських ринках (особливо серед страховиків та ломбардів, табл. 2) є підставою для серйозного розгляду питання про створення єдиного регулятора.

Так, більше 80 % банків мають ліцензії ДКРРЦП на здійснення професійної діяльності на фондовому ринку, конкуренція на інших ринках фінансових послуг відбувається де-факто, адже спеціальних дозволів від Держфінпослуг на надання суто банківських послуг (розрахунки, видача фінансових кредитів, прийом вкладів на депозити тощо) банки не потребують. Динаміка обсягів фінансових послуг, наданих небанківськими установами надана в табл. 3.

Таблиця 3

ОБСЯГИ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ НЕБАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ В УКРАЇНІ, млн грн [2]

Вид фінансової послуги	2005	2006	2007	2008	1 півріччя 2009
Надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів	26,5	83,4	172,3	170,4	92,9
Надання позик	191,6	251,4	72,2	102,3	40,0
Надання порук (поручительств)	81,0	16,8	3,9	0,1	0,3
Фінансовий лізинг	845,0	3 294,5	11 661,0	7 740,0	1 300,8
у т.ч. юридичними особами	830,9	3 284,6	11 648,8	7 729,7	1 298,5
Надання гарантій	6,5	7,6	8,7	41,9	7,6
Факторинг	62,0	141,0	429,1	1 286,3	874,5
Залучення коштів установників управління майном з метою фінансування будівництва житла*	1 174,7	3 216,4	6 574,6	4 537,2	7 947,0
Операції з обміну валют	4 327,7	7 252,5	9 140,1	11 623,7	7 288,1
Операції з переказу грошових коштів	2 713,5	4 808,8	5 665,9	7 551,1	4 232,4
у т.ч. Укрпошта	1 548,6	3 562,7	4 259,2	5 713,3	2 962,9
Всього	**9 428,5**	**19 072,4**	**33 727,8**	**33 053,0**	**21 783,6**

*2005—2007 — Залучення фінансових активів для фінансування будівництва житла

Наведені кількісні показники явно демонструють конкурентні переваги банків, які відносяться для ключових чинників конкурентоспроможності банків на рину фінансових послуг (табл. 4).

Таблиця 4

ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ

Групи	Ознака	Фактори
Внутрішні	Кількісні	— розмір капіталу і резервів — розмір активів — кількість філій і територіальних відділень, точок продажу — кількість персоналу — ринкові частки на цільових ринках — кількість отриманих дозволів і ліцензій — динаміка кількісних показників банку
	Якісні	— якість персоналу, якість менеджменту — акціонери: відносна потужність, наявність іноземного капіталу — рівень диверсифікації і ризикованості активів — прибутковість капіталу і активів — здатність підтримувати ліквідність — структура доходів і витрат — якість резервів — рівень використання сучасних технологій — відповідність економічним нормативам НБУ — динаміка якісних показників банку
Зовнішні	Кількісні	— кількість клієнтів — відносна потужність клієнтів — концентрація клієнтів — кількість і концентрація конкурентів
	Якісні	— конкурентоспроможність клієнтів — структура клієнтської бази — фактори середовища (економічне, політичне, технологічне, правове, демографічне) — рейтинги і ренкінги банку

Слід зробити висновок, що на сьогодні банки фактично не мають конкурентів на традиційних для них ринках грошового посередництва, а ринки фінансових послуг потребують єдиного регулятора на базі регулятора, що опікується банками. Відповідно слід внести зміни в діючу законодавчу базу [4—7] та відповідні підзаконні акти.

Література

1. Основні показники діяльності банків України // http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm
2. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. Офіційний сайт // http://www.dfp.gov.ua/
3. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Офіційний сайт. // http://www.ssmsc.gov.ua/
4. Про Національний банк України — Закон України від 20 травня 1999 року № 679-XIV (із змінами та доповненнями)
5. Про банки і банківську діяльність — Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121-III (із змінами та доповненнями).
6. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг — Закон України від 12 липня 2001 року № 2664-III (із змінами та доповненнями)
7. Про цінні папери і фондовий ринок — Закон України від 23 лютого 2006 року № 3480-IV (із змінами та доповненнями).

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

УДК 339.732

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

СВІТОВИЙ ДОСВІД КОНТРОЛЮ ЗА ІНОЗЕМНИМ БАНКІВСЬКИМ КАПІТАЛОМ

В статье рассмотрен мировой опыт контроля за иностранным банковским капиталом. Определены главные методы регулирования иностранного капитала в банковской системе разных стран, что анализируются. Предложено рекомендации по регулированию процессов влияния иностранного банковского капитала на отечественный банковский рынок.

The article investigates the world experience of foreign bank capital control. The main methods of adjusting foreign capital are determined in the banking system of different countries, are analyzed. Also there are recommendations about regulation influence processes of foreign capital on national banking market.

У статті розглянуто світовий досвід контролю за іноземним банківським капіталом. Визначені основні методи регулювання іноземного

© Є. С. Осадчий, 2010

капіталу в банківській системі різних країн світу, що аналізуються. Запропоновано рекомендації щодо регулювання процесів впливу іноземного капіталу на вітчизняний банківський ринок.

Ключевые слова: *иностранный капитал, филиал иностранного банка, лимитирование иностранного капитала, интернационализация, экономические дисбалансы.*

Keyworlds: *foreign capital, branch of foreign bank, fixing a quota for foreign capital, internationalization, economic unbalance.*

Ключові слова: *іноземний капітал, філія іноземного* банку, квотування іноземного капіталу, інтернаціоналізація, економічні дисбаланси.

Процеси активізації присутності іноземного банківського капіталу та відкриття філій іноземних банків в Україні потребують серйозного наукового аналізу та суспільної адаптації, передусім під кутом можливих фінансових ризиків, обмеження суверенітету грошово-кредитної політики і перспектив реалізації національних економічних пріоритетів.

Інтернаціоналізація фінансової і банківської діяльності активно здійснюється вже більше двох століть. Однак в останні десятиліття в умовах глобалізації економіки та лібералізації функціонування грошових капіталів, стимульованих діяльністю Світової організації торгівлі (СОТ), даний процес набув більш динамічний характер і якісно нові риси.

Якщо процес інтернаціоналізації виробництва і обігу капіталів за всієї своєї масштабності перш обмежувався рамками окремих країн і регіонів, то глобалізація економіки і фінансів стала всеосяжним явищем, яке охопило після розпаду соціалістичного табору всі країни і континенти.

Як процес, що виявляється в інтенсивній та всеохоплюючої інтернаціоналізації товарних і фінансових ринків, глобалізація має два аспекти свого прояву — національний і міжнародний.

На національному рівні інструментом глобалізації виступає перш за все лібералізація торгівлі, виробництва і ринку фінансових послуг в окремих країнах. Основними формами її прояву слід вважати активне вторгнення іноземного капіталу на фінансові ринки в цілому, і в банківську сферу зокрема, тих країн, де національна банківська система є не достатньою зрілою, тому за рівнем конкурентоспроможності, не в змозі забезпечити необхідні для розвитку галузей реальної економіки фінансові ресурси на прийнятних умовах.

Разом з тим, на шлях лібералізації торгівлі фінансовими послугами стали далеко не всі країни. По суті, лібералізація ринків

фінансових послуг здійснювалася в останні десятиліття в різних формах, що розрізняються за ступенем допуску іноземного капіталу на національні фінансові ринки. В даний час на вказаний шлях у повному обсязі стали лише біля 25 % країн, що входять до СОТ. Решта країн продовжують практику більшою чи меншою мірою обмежити доступ іноземного капіталу на свої фінансові ринки. Це означає, що вони взяли на себе обмежені зобов'язання щодо режиму функціонування нерезидентів [1, с. 25].

Процеси фінансової інтернаціоналізації стають найважливішим фактором розвитку всієї світової економіки. Інтеграції до Європейського Союзу у сфері кредитного ринку стає не лише основою для фінансового розвитку окремих країн, а інструментом перерозподілу фінансових ресурсів між країнами. В даному випадку, у вигіднішій ситуації перебувають ті країни, провідні банківські організації яких є конкурентоспроможнішими на світовій фінансовій арені порівняно з іншими. Тому вплив глобалізації на національні банківські системи, як фактор їх оновлення та вдосконалення, виявляється неоднаковим для різних країн.

Важливо підкреслити, що лібералізація фінансового обслуговування супроводжується не лише експансією великих міжнародних та транснаціональних банків, але і кризовими станами національних фінансових систем. Коли виникає гостра потреба в залученні фінансових ресурсів для національних економік, держави приймають рішення щодо скасування існуючих бар'єрів на шляху для їхнього доступу. Цей процес найбільш яскраво виявився в країнах Латинської Америки. Саме тут, ще на початку 1990-х років, міцно захищений банківський сектор у наступні роки, став об'єктом проникнення іноземного капіталу. Іноземні банки почали активно скуповувати активи державних та комерційних банків.

Результатом цього проникнення стало витіснення національного капіталу та збільшення частки іноземного капіталу в банківській структурі капіталу, зокрема, в таких країнах, як Чилі, Колумбія, Мексика, Перу.

У інших країнах іноземний капітал надходив у процесі приватизації державних банків шляхом придбання пакетів акцій.

Міжнародний аспект глобалізації проявляється перш за все в інтенсивному розвитку міжнародного фінансового ринку при одночасному наростанні його протиріч.

Посилення контролю за національними банківськими секторами з боку іноземних капіталів набуває нових форм. У зв'язку з

підготовкою до вступу до Європейської спільноти ряду країн Центральної і Східної Європи чітко простежується тенденція створення єдиного європейського ринку. Причому східноєвропейський сектор такого фінансового ринку розцінюється як найбільш ризиковий, що дозволяє інвесторам застосовувати більш високі процентні ставки.

Вплив глобалізації не обійшов і банківські системи розвинених країн Західної Європи, де воно також проявляється в різних формах. Однак і тут є загальні його риси. Це перш за все нездатність європейських банків підвищити свою конкурентоспроможність. Остання в значною мірою зумовлено, як прийнято вважати, їх недостатньою відкритість. Це характерно для банківських установ країн ЄС і стало однією з причин вразили їх останнім часом банківських криз. З 33 великих банківських криз на ці країни довелося одинадцять.

Помітним і суттєвим результатом процесу глобалізації стало звуження національних банківських систем під впливом активної хвилі консолідації банків, а також їх злиттів і поглинань. Це наочно демонструє приклад у банківській системі Німеччини, де протягом довгого періоду традиційно діяла мережа «домашніх банків», кредитова підприємства і громадян на основі довгострокових зв'язків. Таких кредитних організацій в країні налічувалося 47 тисяч. Вони обслуговуючи Чи не лише підприємства та організації, а й середній клас населення. За думку місцевих авторитетних фахівців, у Німеччині глобалізація також призведе до інтенсивної консолідації банків [2, с. 45].

Важливим фактором вважається відстоювання владою країни національних інтересів і позицій на світовій арені, що представляють інтереси національних економічних структур, у тому числі шляхом застосування протекціоністських заходів. При цьому прийнято особливо дбайливо ставитися до національного банківського сектору.

Світова практика свідчить, зокрема, про те, що всі країни в процесі вступу до СОТ намагалися використовувати різні механізми захисту національних економік. При цьому особлива увага приділялася саме сфері фінансових послуг через їхню виняткову важливість для економічної безпеки країн. Тому для національних фінансових ринків більшості країн (крім тих, влада яких чомусь не хоче або не в змозі боротися за дану мету) характерна наявність обмежень відносно іноземного капіталу. В даний час більше 100 країн членів СОТ

зберігають ті чи інші обмеження на доступ іноземного капіталу на національні ринки фінансових послуг. За наявними оцінками, більше 75 % усіх обмежень припадає на банківські послуги (табл. 1), а 60 % обмежень сконцентровані в сфері надання послуг дочірніми структурами і філіями іноземних банків.

Таблиця 1

ОСНОВНІ МЕХАНІЗМИ ЗАХИСТУ НАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ [2, С. 41]

	Механізми захисту	Країни запровадження
1	Квотування частки банків-нерезидентів у загальному статутному капіталі або в активах національної банківської системи	Індія, Індонезія, Малайзія, Республіка Корея, Філіппіни
2	Встановлення максимального рівня участі банка-нерезидента в статутних капіталах національних банків	Бразилія, Індія, Малайзія, Мексика, Норвегія, Таїланд
3	Встановлення мінімального розміру капіталу для банка-нерезидента, бажаючого відкрити філіал або дочірню установу банку	Китай
4	Встановлення мінімального розміру капіталу дочірнього банку або філіалу банка-нерезидента	Практикується в більшості країн
5	Квотування ліцензій на відкриття дочірнього банку або філіалу банка-нерезидента	Індія, Філіппіни, низка штатів США
6	Оцінка економічної доцільності відкриття банка-нерезидента	Бразилія, Малайзія, Республіка Корея, Чилі
7	Встановлення обмежень на проведення окремих банківських операцій в національній або іноземній валюті для дочірніх банків або філіалів банка-нерезидента	Бразилія, Індонезія, Канада, Китай, Республіка Корея
8	Встановлення обмежень на проведення окремих транскордонних банківських операцій	Словаччина, Таїланд, Чехія, Чилі
9	Квотування частки фізичних осіб-нерезидентів у складі працівників дочірнього банку і філіалу банка-нерезидента	Практикується в більшості країн

Особливої уваги потребує проблема транскордонного надання банківських послуг. Досвід країн, що розвиваються, показує, що безконтрольне ведення транскордонних валютних операцій ослаблює будь-яку недостатньо сформовану банківську систему. Вільний доступ до транскордонних послуг це завершальний етап лібералізації фінансових систем, які досягли стабільності та стійкості. Тому цей процес займає звичайно досить тривалий час.

Збільшення присутності іноземного банківського капіталу в Україні має відбуватися: по-перше, відповідно готовності до цього української економіки в цілому та національної банківської системи зокрема; по-друге, в рамках чітко продуманої, збалансованої і послідовно реалізованої стратегії їхнього допуску, заснованої на пріоритеті національних інтересів з урахуванням також побажань.

Пропонуємо ознайомитись з певними обмеженнями діяльності іноземних банків в деяких країнах світу (табл. 2).

Таблиця 2

ОБМЕЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ У ДЕЯКИХ КРАЇНАХ СВІТУ [3, с. 25]

Характер обмежень	Країни
Розвинуті країни світу	
На допуск банків, що контролюються нерезидентами, розповсюджується принцип обопільності	Великобританія
1) Встановлений ліміт сумарного розміру активів дочірніх банків, що знаходяться під контролем нерезидентів не з США, в межах 12 % від загальних активів банківської системи; 2) Для відкриття більш ніж одного філіалу неамериканським дочірнім банком потрібно дозвіл відповідних органів	Канада
1) «Національний режим» по відношенню до країн, що не є членами Європейського союзу, застосовується на умовах обопільності 2) У процесі приватизації інвесторами не із ЄС не може бути продано більш ніж 20 % статутного капіталу фінансової структури; після завершення приватизації обмеження скасовуються	Франція
1) Дочірні банки нерезидентів створюються на умовах обопільності 2) До 1995 року створення філіалів іноземних банків було заборонено	Норвегія

Продовження табл. 2

Характер обмежень	Країни
Федеральна резервна система може відмовити окремому комерційному або інвестиційному банку, що контролюється нерезидентами, у виконанні ним функцій прямого дилера державних цінних паперів, якщо на американські банки в країні походження банку в даній сфері не розповсюджуються регулятивний вплив. Обмеження на рівні окремих штатів: Г) Іноземні дочірні банки, що отримали ліцензію на рівні штату, заборонено придбавати банки, зареєстрованих або які мають основне місце діяльності на території іншого штату Р) Каліфорнія: умови купівлі каліфорнійських банків банками-нерезидентами (створеними як на федеральному рівні, так і на рівні штату) відрізняються від вимог до американських банків Л) Вашингтон: філіал іноземного банку може відкривати на території штату лише один офіс; ліміт на залучення депозитів від американських громадян не більше ніж 100 тис. доларів США Д) Флорида: іноземні банки не можуть створювати філіали і банки, які надають повний ряд послуг та операцій Ж) Іллінойс: іноземний банк може відкривати в межах ділового центру Чикаго лише один офіс Д) Техас: іноземні банки можуть відкрити в штаті агентства у випадку, якщо це не суперечить національним інтересам і країні походження дозволена діяльність техаських банків	США
Країни світу, що розвиваються	
1) Доступ іноземних банків в національну фінансову систему може бути закритий центральним банком у випадку зниження стабільності платіжного балансу 2) Обов'язковий контроль при: створенні філіалу іноземного банку, збільшення розміру і частки в статутних капіталах бразильських фінансових інститутах та приватизації державних банків. 3) Продаж нерезидентам державних фінансових установ дозволена у випадку: а) якщо гроші для купівлі мають лише зарубіжне походження; б) якщо є спеціальний дозвіл Міністерства планування і бюджету, який враховує національні інтереси держави.	Бразилія
Розмір прямих іноземних інвестицій в банки країни обмежений лімітом у 25 % сукупного статутного капіталу всіх структур у банківській системі країни	Ісландія

Закінчення табл. 2

Характер обмежень	Країни
1) Максимально можлива доля участі в капіталі банківської системи країни становить 25 % 2) При перевищенні вказаної норми нерезидентами з країн-членів ОЕСР проводяться консультації з метою аналізу впливу цих банків на економіку країни з можливістю перегляду і тимчасової фіксації ліміту даної участі 3) Дочірні фінансові структури, що контролюються нерезидентами, не можуть створювати філіали, агентства та дочірні структури за межами країни. Тобто заборонена експансія банківського капіталу через Мексику	Мексика
1) Отримання обов'язкового дозволу на створення філіалу або дочірнього банку нерезидентами 2) Для першого створеного філіалу встановлено вимога мінімального розміру додаткового капіталу в 10 млн дол. США 3) Кількість відкритих філіалів іноземних банків не може перевищувати п'яти (два — в Стамбулі і по одному — в іншому будь-якому місті)	Туреччина

З наведеної вище таблиці можна зробити висновок, що більшість розвинутих країн світу використовують обмеження, щодо функціонування іноземного капіталу адекватно тим, які застосовуються регулятором країни походження капіталу до національного капіталу. Країни світу, що розвиваються мають значно ширший арсенал обмежень доступу іноземного капіталу в банківську систему країни. Насамперед ці обмеження стосуються частки присутності іноземного капіталу в капіталі та загальних активах банківської системи.

З моменту вступу України до СОТ набула чинності ст. 24 Закону України «Про банки і банківську діяльність», яка визначає порядок відкриття філій та представництв іноземних банків на території України. Тому подальший розвиток банківської системи середовища видається неможливим без допуску філій іноземних банків на територію України. У разі значного зростання їх кількості, на нашу думку, доцільно запровадити таку модель банківського нагляду, яка б давала змогу оптимізувати використання наглядових ресурсів із урахуванням ризиків у діяльності філій та їх можливого негативного впливу на фінансовий сектор України.

Виникає гостра проблема, яка стоїть перед національним регулятором — розроблення методології нагляду за діяльністю філій іноземних банків та їх материнських структур в Україні.

Українські економісти вважають доцільними такі заходи, покликані захистити національні інтереси у банківській сфері [5—7]:

- заборонити відкриття філій банків з офшорних зон і надавати дозвіл на здійснення діяльності лише банкам з високим рейтингом за класифікацією міжнародних рейтингових агентств. Проте, тут виникає така пересторога: фінансово-потужним банкам із країн з високим рейтингом невигідно відкривати свої філії у державах, що мають рейтинг, нижчий від інвестиційного, що пов'язано із необхідністю 100 відсоткового резервування для покриття ризиків. Тому, враховуючи рейтинг України сьогодні, передовсім можна сподіватись на прихід інвесторів з держав, які мають аналогічний або неістотно вищий рейтинг (країн Східної Європи, Балтії, СНД);
- запровадження вимог щодо закріплення за філіями приписного капіталу на рівні не менше 10 млн. євро;
- виконання філіями всіх економічних нормативів, встановлених НБУ, ведення філіями звітності за стандартами України та подання її до наглядових органів; щорічне здійснення аудиторської перевірки;
- законодавче врегулювання використання прибутків філіями іноземних банків: впродовж перших трьох років діяльності розміщення не менше 80 % прибутків на території України; впродовж наступних двох років — 60 %, і в усі наступні роки — 50 %;
- законодавче врегулювання застосування санкцій, врегулювання процесу ліквідації філій іноземних банків.

Література

1. *Челукаев В.* ВТО и банки. Три сценария для банков // Национальный банковский журнал. — 2005. — № 5. — С. 24—35

2. *Ведернікова С. В*. Формування і контроль за стратегією комерційного банку в умовах фінансової глобалізації // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 12. — С. 41.

3. *Тальянцев С. В.* Проблема допуска иностранного капитала в национальную банковскую систему // Деньги и кредит. — 2004. — № 8. — С. 24—29.

4. *Чуб О. О*. Концептуальні засади банківського нагляду в умовах глобалізації. / О. О. Чуб.// Фінанси України. — 2009. — № 7. — С. 47—51.

5. *Другов О., Рисін В., Сеницц І.* Еколюція і перспективи розвитку банківських систем Польщі та України // Вісник НБУ. — 2007. — № 5. — С. 8—11.

6. *Уманців Ю.* Розвиток національної банківської системи в умовах глобалізації світової економіки // Вісник НБУ. — 2009. — № 10. — С. 60—65.

7. *Міщенко В., Набок Р.* Роль іноземного капіталу в банківському секторі країни // Вісник НБУ. — 2008. — № 11. — С. 38—44.

Стаття надійшла до редакції 03.03.2010 р.

УДК 336.71

Л. О. Примостка
д-р екон. наук, проф.,
завідувач кафедри менеджменту
банківської діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

В статье исследованы основные тенденции банковской деятельности в сфере кредитования в период финансового кризиса. Проанализированы структура и динамика совокупного кредитного портфеля банков, темпы роста и качество банковских кредитов за последние девять лет. Выявлены предпосылки и перспективы развития кредитной деятельности украинских банков.

Main tendencies of the banks activity in crediting during the finance crisis are researched. The structure and dynamics of the total loan portfolio of banks, growth and quality of bank loans are analyzed over the past nine years. Conditions and prospects of development crediting activities of Ukrainian banks are identified.

В статті досліджено основні тенденції банківської діяльності в сфері кредитування в період фінансової кризи. Проаналізовані структура та динаміка сукупного кредитного портфеля банків за останні дев'ять років, темпи росту та якість банківських кредитів. Виявлено передумови та перспективи розвитку кредитної діяльності українських банків.

Ключевые слова: *кредитная деятельность банков, совокупный кредитный портфель, кредитный риск, резервы.*

© Л. О. Примостка, 2010

Keywords: *banks credit activity, the total loan portfolio, credit risk, reserves*.

Ключові слова: *кредитна діяльність банків, сукупний кредитний портфель, кредитний ризик, резерви*.

Фінансова криза 2008 р. не могла не вплинути на кредитну діяльність вітчизняних банків. Аналіз загальних тенденцій сучасного розвитку кредитних операцій банків свідчить про суттєве послаблення ролі банківського кредиту в забезпеченні виробничого сектора додатковими грошовими коштами. Кризові явища в економіці призводять до деформацій та нестабільності в сфері кредитування банками діяльності суб'єктів господарської діяльності, а в підсумку до погіршання результатів діяльності самих банків. У період кризових явищ, коли має місце загальний спад в економіці, а фінансовий стан позичальників суттєво погіршився, особливої актуальності набуває концепція аналізу кредитної діяльності банків у координатах «дохідність — ризики».

Загальновідомо, що надання кредитів є найпоширенішою банківською операцією, що генерує основну частину доходів. Однак аналіз ситуації, яка склалась у банківській системі, свідчить, що багато банків зазнало фінансового краху в зв'язку з надзвичайно ризиковою кредитною діяльністю. Фінансова криза суттєво вплинула на діяльність вітчизняних банків, які до жовтня 2008 р. працювали досить успішно, а за сім місяців 2009 р. мають збитки в обсязі 18 360 млн грн [1]. Це перевищує суму прибутків, одержаних банківською системою за три попередні роки, яка становила 18 068 млн грн.

Рентабельність активів знизилася до рівня мінус 3,6 % проти найвищого значення за останній період 1,6 % у 2006 році. Навіть попри збільшення чистої процентної маржі з 5,3 % у 2008 р. до 6,36 % у 2009 р. та чистого спреду відповідно з 5,18 % до 5,5 % [1], які вказують на збільшення різниці між кредитними і депозитними ставками, банкам не вдалося уникнути значних збитків, спричинених різким погіршенням якості кредитного портфеля внаслідок неповернення кредитів.

Однією з причин такої ситуації слід визнати стрімке нарощування обсягів кредитування в останні роки, коли обсяг кредитного портфеля перевищив 81 % обсягів активів банків (табл. 1).

Таблиця 1

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКІВ В ПЕРІОД 2001—09 рр.*

Показник\ роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	01.08. 2009
Загальні активи	50785	67774	105539	141497	223024	353086	619004	973332	952099
Кредитний портфель, млн грн	32097	46736	73442	97197	156385	269688	485507	792384	746563
Темпи росту кредитного портфеля, %	115,6	145,6	157,1	132,4	160,9	172,5	180,0	163,2	94,2
Питома вага кредитного портфеля в активах банків, %	63,20	68,96	69,59	68,69	70,12	76,38	78,43	81,41	78,41

* Складено за [1].

Як свідчать наведені дані, протягом періоду 2001—08 рр. у банківській системі відбувалося значне та систематичне зростання обсягів кредитування. Так, якщо в 2001 р. темпи приросту кредитного портфеля склали 15,6 %, то вже протягом наступного року вони збільшилися до 45,6 %, а у 2003 р. становили 57,1 %. Найвищі темпи приросту спостерігалися у 2007 р., коли обсяг кредитного портфеля збільшився на 80 % порівняно з попереднім роком.

Одночасно високими темпами відбувалося й зростання питомої ваги кредитного портфеля в активах банків за рахунок зменшення частки всіх інших статей балансу. Так, якщо в 2001 р. цей показник становив 63 %, що було співставним з європейськими банками, де частка кредитного портфеля становить близько 65 %, то в наступний період він поступово підвищився до 70 % у 2005 р. та перевищив 80 % у 2008 р.

Частку кредитного портфеля в загальних активах на рівні 81 % слід розцінювати як критично високу, відповідно й рівень концентрації кредитних операцій є занадто ризикованим. Безперечно, зростання кредитного портфеля позитивно впливає на ефективність банківської діяльності, проте не можна довго працювати в такому режимі за відсутності диверсифікації робочих активів.

Стрімке зростання обсягів кредитного портфеля, яке спостерігалося протягом останніх років, призвело до негативних наслідків і втрати стабільності банківської системи.

Це дозволяє зробити висновок, що банки обрали стратегію максимізації доходів за рахунок підвищення рівня ризику, адже кредитні операції завжди були і залишаються найбільш ризикованими. Знизити ризик можна диверсифікацією активів, зменшуючи частку кредитного портфеля з одночасним збільшенням питомої ваги портфеля цінних паперів. За сучасних умов частка сукупного портфеля цінних паперів українських банків незрівнянно мала проти середньоєвропейського рівня 25 % і складає лише 6 % від загальних активів. Серед причин, що призвели до погіршення ситуації, також такі, як низька платоспроможність вітчизняних позичальників, неврегульованість законодавства, зокрема щодо процедури банкрутства та процедури реєстрації обтяжень, високий кредитний ризик, що, в свою чергу, вимагає формування значних резервів.

У 2009 році обсяги кредитування знизилися і величина сукупного кредитного портфеля банків становила 746, 6 млрд грн, що склало 94 % від попереднього року. Питома вага кредитного портфеля в обсязі загальних активів теж знизилася до рівня 78 %, хоча ще й залишається досить високою.

Станом на 1 жовтня 2008 року кредитний портфель фізичних осіб за балансами банків України становив 204,7 млрд грн. При цьому позики у вільно конвертованій валюті (ВКВ) у доларовому еквіваленті суттєво перевищували гривневі кредити. Так, позики у вільно конвертованій валюті (ВКВ) у доларовому еквіваленті складали 26,5 млрд доларів США, тоді як у гривні — 75,6 млрд грн. Отже, питома вага кредитів в іноземній валюті у сукупному кредитному портфелі банків дорівнювала 63,1 %.

Станом на 1 липня 2009 року сукупний кредитний балансовий портфель фізичних осіб становив 239,2 млрд грн, у тому числі позики у ВКВ у доларовому еквіваленті — 22,8 млрд доларів, у гривні — 64,8 млрд грн. Питома вага ВКВ у кредитному портфелі зросла порівняно з 2008 роком і становила 72,9 % [2].

Таким чином, за дев'ять місяців кризи кредитний портфель населення у ВКВ зменшився на 3,7 млрд доларів та на 10,8 млрд грн, оскільки з початком фінансової кризи кредитування фізичних осіб практично призупинилося. Зростання рівня доларизації кредитного портфеля на 9,8 % відбулося із-за неспроможності

значної частини кредиторів виконати свої зобов'язання щодо погашення кредитів, реструктуризації частини кредитів, зростання частки прострочених кредитів, а головне — внаслідок знецінення національної грошової одиниці [2].

Темпи погашення кредитів у ВКВ свідчать про те, що приблизно за п'ять років населення навіть в умовах фінансової кризи спроможне погасити заборгованість перед банками у ВКВ повністю. З іншого боку, ці дані мають пряме відношення до темпів падіння торгівлі на внутрішньому ринку та до інвестиційних можливостей домогосподарств. Це той реальний попит, який економіка України втратила у 2009 році.

Станом на 1 жовтня 2008 року кредитний балансовий портфель юридичних осіб становив 365,7 млрд грн, у тому числі позики у ВКВ у доларовому еквіваленті — 34,9 млрд доларів США, у гривні – 195,7 млрд грн. Питома вага кредитів у ВКВ дорівнювала 46,5 %. Кредитний портфель юридичних осіб на зазначену вище дату був на 75 % більшим, ніж кредитний портфель фізичних осіб.

Станом на 01.07.2009 року кредитний балансовий портфель юридичних осіб становив 461,8 млрд грн. У тому числі позики у ВКВ у доларовому еквіваленті становили 27,9 млрд доларів США, а у гривні — 258,2 млрд грн. Питома вага кредитів у ВКВ у портфелі становила 45,2 %. Співвідношення коштів, що зараховуються у кредитному портфелі юридичних осіб, відносно фізичних збільшилося на користь перших. Цей портфель став на 93 % більшим.

За дев'ять місяців кредитний портфель юридичних осіб у доларовій частині зменшився на 7,0 млрд доларів США, тоді як у гривнях збільшився на 62,5 млрд грн. Якщо компенсувати зменшення портфеля у ВКВ на збільшення у гривні, то вийде, що за 9 місяців реальне зростання обсягу кредитного портфеля не перевищило 2 %, тоді як за 2007 рік кредитний портфель банків зріс майже на 50 %, а за перші 9 місяців 2008 року — на 32 % [2]. Це означає, що у 2009 році набагато зменшилася фінансова підтримка економіки України боку з банківської системи.

Як відомо, банки найбільш вразливі до кредитного ризику, який відображає наявну чи потенційну загрозу для надходжень чи капіталу і виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання.

Якість сукупного кредитного портфеля банків оцінимо за співвідношенням резервів на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків та обсягу кредитного портфеля, а також частки проблемних кредитів у кредитному портфелі (табл. 2).

Таблиця 2

АНАЛІЗ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКІВ*

Показник\ роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	01.08. 2009
Кредитний портфель, млн грн	32097	46736	73442	97197	156385	269688	485507	792384	746563
Резерв за кредитними операціями, млн грн	2963	3575	4631	6367	8328	12246	18477	44502	75624
Відношення резервів під кредитні ризики до кредитного портфеля, %	9,23	7,65	6,305	6,55	5,325	4,54	3,81	5,62	10,13
Проблемні кредити, млн грн	1863	2113	2500	3145	3379	4456	6357	18015	46055
Питома вага проблемних кредитів у кредитному портфелі, %	5,80	4,52	3,40	3,24	2,16	1,65	1,31	2,27	6,17

* Складено за [1].

Наведені дані показують, що до першої половини 2008 р. частка проблемних (прострочених та сумнівних) кредитів в обсязі кредитного портфеля знизилася в 3,32 разу, співвідношення резервів та кредитного портфеля — у 2,1 разу. Відтак можна констатувати, що за звітною інформацією кредитний ризик банків систематично знижувався. Таким чином, у цей період у вітчизняних банках спостерігалася нетрадиційна ситуація — прибутки зростали високими темпами (понад 700 % за шість років), тоді як ризикованість діяльності в цілому знижувалася, адже показники ризику демонстрували сталу тенденцію до зниження. Однак такий стан не міг тривати дуже довго, і розуміючи це, банки намагалися

скористатися ситуацією, адже їх приваблювала досить висока норма прибутковості.

Проте цілком очевидно, що загальний ступінь ризикованості банківської діяльності був значно вищий, а така ситуація була одномоментною, а не систематичною. Це означає, що надані банками кредити в основному мали довгостроковий характер, тому строки погашення цих кредитів ще не настали, а отже частка проблемних кредитів в аналізований період не зросла. Разом з тим, довгострокові кредити є більш прибутковими для банку, а тому це суттєво вплинуло на рівень загальної прибутковості.

Як показали подальші події, така тенденція тривала недовго і вже в жовтні 2008 р. призвела до банківської кризи. Банки, які дуже активно нарощували свій кредитний портфель, стикнулися з проблемою фінансування вже наданих кредитів. Раніше таке фінансування здійснювалося значною мірою за рахунок міжбанківських кредитів та коштів населення. Проте з наближенням світової фінансової кризи іноземні банки різко зменшили обсяги міжбанківського кредитування, стався відтік коштів населення з депозитних рахунків, що і призвело до кризи ліквідності в деяких банках України.

З початком фінансової кризи проблемні позики зросли з 6,36 млрд (на 01.01.08) до 46,55 млрд грн (на 01.08.09) або в 7,4 разу. З початку 2009 р. резерви за активними операціями зросли на 36,1 млрд грн, у тому числі за кредитними операціями на 31,1 млрд грн, або на 70 %. Саме витрати на формування значних резервів призвели банки до збитків в обсязі 18,3 млрд грн, задекларованих банківською системою (станом на 01.08.2009 р.). Таким чином, якість банківських кредитів значно погіршилася за незначного зростання обсягів.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити висновок, що беручи загалом банківська система перебуває у дуже небезпечному стані. Однак, незважаючи на рекордний показник збитків, зафіксованих у балансах банків, криза загалом спонукає банківську систему до удосконалення та переоцінки своїх позицій у сфері менеджменту.

Після подій наприкінці 2008 р. рівень довіри до банківської системи практично впав до нульової відмітки і на її відновлення необхідно буде багато часу та зусиль. У цьому зв'язку зауважимо, що порівняно із розвинутими країнами ступінь довіри населення до банківських установ і раніше знаходився на невисокому

рівні, адже в розрахунках перевага надається готівковій формі. Все це істотно впливає на обсяги залучених коштів та структуру активів банківської системи, яку слід визнати недосконалою з погляду співвідношення прибутковості та ризиків.

Для відновлення діяльності банківської системи на попередньому рівні необхідно спрямувати зусилля на підвищення рівня довіри до банків, зосередитись на зростанні рівня капіталізації банківської системи та змінити структуру активних операцій з огляду на досягнення оптимального рівня диверсифікації та необхідність зниження ризиків. Це потребує не лише зусиль кожного окремого банку в сфері фінансового менеджменту, а й виваженої державної політики та посилення системи банківського регулювання та нагляду.

Література

1. Основні показники діяльності банків України на 1 серпня 2009 року // Вісник НБУ. — 2009. — №9. — С. 45.

2. *Дробязко А.* Регіональний розподіл ринку депозитів та кредитів фізичних осіб в умовах фінансової кризи / А. Дробязко // Вісник НБУ. — 2009. — № 9. — С. 8—13.

Стаття надійшла до редакції 10.02. 2010 р.

УДК 336.71

М. І. Савлук
д-р екон. наук, проф.,
професор кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ТЕНДЕНЦІЇ НА РИНКУ МІЖБАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

В статье проанализирована динамика роли МБК в формировании пассивов банков за 1999—2009 гг., раскрыта её специфика и специфика структуры МБК на отдельных этапах созревания финансового кризиса в Украине.

Dynamics of role interbank credits in bank resources for 1999—2009 is analyzed in article, its specific & structure of interbank credits on different stages of maturing of financial crisis in Ukraine is opened.

В статті проаналізовано динаміку ролі МБК у формуванні пасивів банків за 1999—2009 рр, розкрито її специфіку та специфіку структури МБК на окремих етапах назрівання фінансової кризи в Україні.

© М. І. Савлук, 2010

Ключевые слова: *межбанковский кредит, рынок МБК, банковские пассивы, финансовый кризис, международные займы.*

Keywords: *inter-bank credit market, bank liabilities, financial crisis, international loans*.

Ключові слова: *міжбанківський кредит, ринок МБК, банківські пасиви, фінансова криза, міжнародні позики*.

В структурі ресурсної бази банків особливе місце займають кошти, позичені в інших банків через ринок міжбанківських кредитів. Специфіка цього джерела ресурсної бази банків полягає не стільки в його обсязі та місці у формуванні всієї ресурсної бази, скільки в його особливому призначенні та ролі в забезпеченні стабільності банківської діяльності.

Про місце запозичення коштів на ринку МБК у формуванні ресурсної бази можна судити за часткою коштів банків, у т.ч. НБУ, в загальному обсязі пасивів комерційних банків України в 1999—2008 рр. (табл. 1).

Як видно з наведених даних, обсяг коштів банків, позичених іншими банками для формування їх пасивів, постійно зростав досить високими темпами — за 9 років він збільшився в абсолютному виразі в 68,6 разу. Частина цих коштів у загальному обсязі пасивів комерційних банків теж зросла, але значно повільніше ніж абсолютний обсяг — лише в 1,9 разу.

Проте в структурному відношенні зростання обсягів позичених банками коштів на ринку МБК було не таким однозначним і виразним. Так, позички коштів НБУ за цей період зросли лише в 21,9 разу, а частина їх в пасивах банків навіть знизилась з 6,1 % у 1999 р. до 3,7 % у 2008 р., або на 40 %. Зате обсяги позичених коштів в інших комерційних банків за цей період зросли у 92,3 разу, а частина їх у пасивах комерційних банків за цей період з 12 % до 30,9 %, або в 2,6 разу.

Наведені в табл. 1 дані свідчать також про істотні зміни ролі міжбанківських кредитів у формуванні пасивів комерційних банків у різних умовах банківської діяльності.

В нормальних умовах банківської діяльності (1999—2006 рр.) обсяги зобов'язань банків абсолютно зростали досить швидко, але частка їх у загальних пасивах знижувалась — з 18,1 % на кінець 1999 р. до 14,9 % на кінець 2005 р. Це означає, що в таких умовах більшість банків мали можливість нарощувати свої пасиви, а отже і ресурсну базу, самостійно, не вдаючись до запозичень на ринку МБК, що й призвело до деякого зниження ролі останніх у пасивах банків у цей період.

Таблиця 1

УЧАСТЬ КОШТІВ БАНКІВ У ПАСИВАХ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ В 1999—2008 рр., у млн грн, на кінець року

№ п/п	Показники	1999	2001	2003	2005	2007	2008	Зростання 2008/2000, ази
1	Пасиви, всього	25806,2	47203,8	100356,6	231934,8	598300,0	926086,5	35,9
2	Зобов'язання за коштами банків — сума — частка в пасивах (%)	4673,0 18,1	5421,7 11,5	16326,1 16,3	31998,6 14,9	169616,4 28,3	320838,0 34,6	68,6 1,9
3	У т. ч. зобов'язання: а) за коштами НБУ — сума — частка в пасивах (%) б) за коштами комерційних банків — сума — частка в пасивах (%)	 1569,4 6,1 3103,6 12,0	 1114,7 2,4 4307,0 9,1	 2357,2 2,3 13968,8 14,0	 753,0 0,3 31245,6 14,6	 1738,0 0,3 167878,4 28,0	 34326,0 3,7 286512,0 30,9	 21,9 0,6 92,3 2,6

Джерела: розраховано автором за даними Вісника НБУ та Бюлетеня НБУ за відповідні роки.

Проте слід зазначити, що важливу роль у цьому процесі відіграли величезні запозичення коштів на міжнародних ринках, здійснені у цей період багатьма високо рейтинговими банками[1]. Хоч ці запозичення не враховуються в обсягах міжбанківського кредиту, але за своїм змістом і роллю у формуванні ресурсної бази вони близькі до міжбанківських кредитів. Тому при зміні нормальних умов банківської діяльності (на кризові чи передкризові) вони можуть мати такий же, а то й ще більший, негативний вплив на банківську систему і економіку в цілому як вплив міжбанківських кредитів, постільки в нових умовах вони провокують загострення валютно-курсових ризиків. Це наглядно проявилось у кінці 2008 р., коли розпочалась фінансова криза. Протягом 4-го кварталу того року НБУ надав комерційним банкам кредити в обсязі біля 100,0 млрд грн. Але значна частина цих коштів була зразу ж спрямована банками на покупку іноземної валюти для погашення заборгованості по іноземним кредитах, строк якої наступив наприкінці 2008 р. і на початку 2009 р.[2]. Це не тільки послабило позиції гривні щодо долара на валютному ринку, а й істотно погіршило позиції банків на внутрішньому ринку щодо погашення їх зобов'язань перед резидентами-вкладниками і кредиторами, та щодо підтримання кредитування реального сектору, ліквідність якого раптово погіршилась з початком кризи.

На жаль, загрози для банківської системи, які несло в собі лавиноподібне нарощування банками запозичень на міжнародних ринках на шкоду розвитку внутрішнього ринку МБК, не були своєчасно виявлені НБУ та Урядом і не були прийняті ефективні заходи для їх локалізації. Йдеться, зокрема, про вкрай слабе рефінансування НБУ комерційних банків, частка якого в пасивах банків знизилась за 2000—2007 рр. з 6,1 % у 1999 р. до мізерних 0,3 % у 2007 р. Лише в кризовому 2008 р. частка його почала зростати, але досягла лише 60 % від рівня 1999 р. (табл. 1), що явно недостатньо в умовах дуже складної ситуації в банківській системі у 2008 р.

У передкризових умовах, які склалися в Україні в 2007 р. та протягом 9-ти місяців 2008 р., участь міжбанківських кредитів у

[1] Тільки за 2006—2008 рр. зобов'язання комерційних банків за кредитами, одержаними від нерезидентів, зросли з 19,7 млрд грн до 235,6 млрд грн, або в 11,9 разу. Навіть у кризовому 2008 р. заборгованість за цим кредитом майже подвоїлась.

[2] Про це свідчить зменшення заборгованості банків по кредитах, одержаних від нерезидентів, у січні 2009 р. порівняно з груднем 2008 р. приблизно на 7,3 млрд грн.

формуванні банківських пасивів значно активізувалась. Як видно з табл. 1, абсолютний обсяг МБК у 2007 р. порівняно з 2005 р. зріс більше ніж у 5 разів, а частка його в пасивах банків збільшилась майже вдвічі. Правда, це зростання було досягнуто виключно за рахунок кредитів комерційних банків, оскільки частка кредитів НБУ в пасивах залишалась у 2007 р. на тому ж мізерному рівні, що й у 2005 р. — 0,3 %. Чим же могло бути спричинене таке стрімке зростання кредитування одних комерційних банків іншими?

На наш погляд, причиною цього явища могло бути накопичення в цей період великого кризового потенціалу в банківських системах інших країн, де вже в 2007 р. він став проявлятися у відкритих кризових явищах, та в Україні, де такі явища ще не «визріли». Тому протягом 2007 р. і майже весь 2008 р. багато українських банків з достатнім рейтингом успішно кредитувались на міжнародних ринках, на яких іноземні інвестори вже шукали більш спокійної «гавані» для розміщення своїх капіталів і українські банки видавались їм саме такою гаванню[1].

В Україні в передкризовий період швидко «розігрівався» кредитний ринок, що проявлялось, з одного боку, в швидкій лібералізації умов кредитування, аж до послаблення вимог до кредитоспроможності позичальників, для того, щоб розмістити в доходні активи надмірно великі обсяги позичених на іноземних ринках коштів, а з другого боку — в швидкому зростанні попиту на кредити з боку господарюючих суб'єктів та домогосподарств аж до зростання їх ціни (процента). За таких умов низькорейтингові банки, які не мали доступу до іноземних ринків, теж хотіли включитися в гонитву за кредитними доходами, але не мали достатніх ресурсів і тому змушені були звертатись за позичками до високорейтингових банків, які такі ресурси могли купити на міжнародних ринках. Для цих останніх банків була вигідною трансформація своїх зовнішніх позик у внутрішні МБК, постільки комерційні банки в нормальних умовах вважаються більш надійними позичальниками, ніж господарюючі суб'єкти і домогосподарства. Тому зростання міжбанківських кредитів і зобов'язань банків по зовнішніх позиках у цей період відбувалося майже однаковими темпами.

Завдяки такій узгодженості динаміки цих кредитів загрози, які несло в собі стрімке зростання зовнішнього боргу банків України

[1] Протягом 2007 р. і майже весь 2008 р. заборгованість банків України за кредитами, одержаними від нерезидентів, зросла з 54,5 млрд грн. до 235,6 млрд грн., або в 4,3 разу.

в передкризовий період, були перекладені на всю банківську систему і зробило її надзвичайно вразливою до впливу світової фінансової кризи. З початком кризи будь-який банк, обтяжений такою заборгованістю став менш надійним позичальником, чим звичайні юридичні чи фізичні особи, і міг у будь-який момент спровокувати «ефект доміно» з втрати платоспроможності багатьма чи всіма банками країни. Тому цілком логічним був крок НБУ щодо надання допомоги за рахунок власних емісійних та позичених в МВФ ресурсів у першу чергу банкам, а не підприємствам реального сектору, а серед банків — у першу чергу тим, які мали найбільшу заборгованість за іноземними та міжбанківськими кредитами.

В умовах кризи динаміка структури міжбанківського кредитування в Україні розвивалось дещо інакше, ніж в попередні періоди. Про це свідчать дані табл. 2.

Таблиця 2

УЧАСТЬ КОШТІВ БАНКІВ У ПАСИВАХ ІНШИХ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ В ГРУДНІ 2008 — ЖОВТНІ 2009 рр. (на кінець періоду, млн грн)

№ п/п	Показник	Вересень 2008	Грудень 2008	Січень 2009	Березень 2009	Червень 2009	Вересень 2009	Зміна за період, %
1.	Пасиви — всього	755,6	926,1	…	870,6	864,768	…	114,4
2.	Зобов'язання за коштами банків — усього — частка в пасивах (%)	 207,5 27,5	 320,8 34,6	 ... …	 280,2 32,2	 294,1 34,0	 … …	 141,7 123,6
3.	В т. ч. зобов'язання: а) за коштами НБУ — частка в пасивах (%) б) за коштами комерційних банків — частка в пасивах	 7,7 1,2 199,8 26,4	 61,0 6,6 259,8 28,0	 65,6 … … …	 77,2 8,9 203,0 23,3	 85,3 9,9 208,8 24,1	 86,8 … … …	 + 11,1 р. +9 р. 104,5 91,3
4.	Зобов'язання перед нерезидентами за кредитами — частка в пасивах, %	 158,2 20,9	 235,6 25,4	 228,4 …	 225,9 25,9	 204,2 23,6	 197,5 …	 129,1 112,9

Джерело: розраховано автором за даними Вісника НБУ та Бюлетеня НБУ за відповідні місяці 2009 р.

Примітка: … — немає даних.

Як видно з наведених даних, уже в період глибокої кризи, що розпочалася в Україні з вересня—жовтня 2008 р., більшість показників із МБК змінили свою траєкторію динаміки на протилежну: до кінця 2008 р. вони ніби по інерції продовжували зростати, а з початку 2009 р. почали знижуватись. Це стосується як обсягу пасивів, який за 4-й квартал 2008 р. зріс на 170,5 млрд грн, а за 6 міс. 2009 р. зменшився на 61,4 млрд грн, так і обсягу зобов'язань перед банками, який спочатку зріс на 113,3 млрд грн, а потім зменшився на 26,7 млрд грн. За тією ж траєкторією змінювались і обсяги зовнішніх боргів банків. Відповідно динаміці абсолютних обсягів внутрішніх і зовнішніх запозичень змінювалась і частина їх у банківських пасивах.

Така динаміка як загальних пасивів, так і позичених коштів у розпал банківської кризи виглядає, прямо скажемо, алогічною. Але для цього є реальні причини. Це могло статися лише завдяки тому, що багато українських банків знаходяться у власності іноземних банків, які не могли допустити втрати своїх українських «дочок» унаслідок кризи і тому на самому її початку «влили» в них значні обсяги капіталів різними способами, які були найбільш простими і доступними в умовах України. Ними якраз є відкриття депозитів чи надання прямих кредитів. Стратегічно це було правильне рішення, оскільки зразу зміцнювало позиції цих банків на ринку України порівняно з позиціями банків з національним капіталом. Внаслідок такого маневру значна частина депозитів, вилучених з цих останніх, була спрямована в банки з іноземним капіталом і частково в банки з національним державним капіталом, що значно зміцнило їх ресурсну базу і позиції на кредитному ринку України. Одержані за цими каналами додаткові ресурси ці банки змушені були розміщувати через ринок МБК, що й призвело до зростання міжбанківського кредитування в кінці 2008 р.

З початку 2009 р. потреба продовжувати «влиття» додаткових ресурсів у «дочки» іноземних банків істотно зменшилась і обсяги як зовнішніх, так і внутрішніх запозичень почали знижуватись.

Єдиним джерелом внутрішніх запозичень, яке показало швидку висхідну динаміку, починаючи з жовтня 2008 р. до вересня 2009 р., виявились зобов'язання банків за коштами НБУ. Обсяг їх за цей період зріс в 11,1 разу, а частка в пасивах — у 9 разів. Проте динаміка цього джерела має «затухаючу» траєкторію. Як-

що за 4-й квартал 2008 р. НБУ збільшив своє «вливання» в банківський сектор на 53,3 млрд грн і частина їх у пасивах зросла з 1,1 % до 6,6 %, тобто в 6 разів, то в другому кварталі 2009 р. обсяг їх зріс лише на 8,1 млрд грн, а частка в пасивах зросла на 11,2 %, тобто незрівнянно менше ніж на початку кризи[1].

Таку стратегію НБУ навряд чи можна назвати правильною, адже завдяки їй багато банків знаходяться вже більше року в стані «ні живий, ні мертвий», перетворились для багатьох мільйонів вкладників у пастку, що «надійно» закрила мільярди їх вкладів, які не можна повернути ні через банки, ні через Фонд гарантування вкладів населення. Можна стверджувати, що основний тягар виживання таких банків покладено переважно на самих вкладників, перш за все на домогосподарства, доступ яких до своїх вкладів у таких банках закрито найбільш «надійно». Тому кризовий стан української системи може продовжуватися нескінченно довго чи значно довше ніж в інших країнах з аналогічними економіками і банківськими системами.

Проведений аналіз участі міжбанківського кредитування у формуванні ресурсної бази банків України в умовах нормальної ситуації в банківському секторі та в передкризовий і кризовий періоди дає можливість сформулювати ряд висновків щодо ролі міжбанківського кредиту в розвитку банківської діяльності за різних кон'юнктурних ситуаціях на кредитних ринках.

1. В нормальній економічній ситуації міжбанківський кредит виступає важливим джерелом коштів формування ресурсної бази банків, але не стільки за його обсягами та часткою в пасивах, які в цих умовах поступово знижуються, скільки за його якісними можливостями оперативно регулювати обсяги та структуру вільних резервів банків стосовно до потреб підтримання їх фінансової стабільності. Особливо ефективний МБК у регулюванні ліквідності банків та фінансових результатів їх діяльності.

2. У передкризовій ситуації міжбанківське кредитування помітно активізується, що спричинюється, з одного боку, появою у найбільш рейтингових банків великих обсягів вільних резервів, під тиском яких ці банки посилюють політику лібералізації кредитної діяльності і пошуку найбільш надійних позичальників, якими звичайно є банки. Тому пропозиція вільних капіталів на

[1] У третьому кварталі темпи зростання за цими показниками ще уповільнились.

ринку МБК помітно зростає. З іншого боку, менш рейтингові банки в цих умовах відчувають зростаючий дефіцит вільних резервів, що також штовхає їх на ринок МБК. Але куплені там ресурси вони змушені розміщувати в кредити на тих ліберальних умовах, які нав'язані ринку високо рейтинговими банками, надаючи позички вже менш надійним клієнтам. Це сприяє інтенсивному нарощуванню кредитних ризиків і збільшенню кризового потенціалу в банківському секторі.

3. На початку банківської кризи внутрішній ринок МБК показує зростаючу динаміку за всіма складовими. Це можна пояснити тим, що в умовах високої участі іноземного капіталу в банківській системі України неминуче активізується вливання материнськими банками своїм «дочкам» на старті кризи додаткового капіталу для захисту їх від банкрутства. Значна частка цих коштів не може бути використана інакше, ніж продаж на ринку МБК. Цей процес позитивно впливає на стан не тільки банків — іноземних «дочок», а й банків з національним капіталом. Але в міру зміцнення позицій перших на ринках їх рейтинги будуть покращуватися, а рейтинги других у кращому випадку залишаться незмінними, а частіше за все погіршуватимуться. Це провокує відплив депозитів з багатьох банків з національним капіталом до банків з іноземним капіталом, погіршення фінансового стану перших і покращення стану других уже за рахунок перерозподілу позичкового капіталу в середині країни, що потребує адекватних корегуючих дій з боку банківського регулятора для підтримки банків з національним капіталом.

4. Траєкторія динаміки кредитної допомоги НБУ комерційним банкам у період кризи теж була досить нерівномірною — після сплеску «вливань» в 4-му кварталі 2008 р. (+53,3 млрд грн) почалося відчутне і постійне зниження обсягів: +16,2 млрд грн в 1-му кварталі; + 8,1 млрд. грн в 2-му і +1,5 млрд грн у 3-му кварталі. Така динаміка кредитної допомоги банкам з боку НБУ не відповідає потребам швидшого оздоровлення банків, урегулювання їх відносин з домогосподарствами як найбільш масовим вкладником, відновлення довіри до банків і відновлення їх здатності нормально кредитувати економіку.

5. В умовах кризи спостерігається тісний зв'язок між динамікою обсягів зовнішніх і внутрішніх позик банків, що розширює канал переміщення валютно-курсових ризиків на ринок МБК та інші сфери діяльності банків всередині країни.

Література

1. Вісник Національного банку України. — 2000. — № 3; — 2002. — № 3; — 2004. — № 3; — 2008. — № 3; — 2009. — № 1, № 3, № 6, № 9.
2. Бюлетень Національного банку України. — 2008. — № 12; — 2009. — №11.

Стаття надійшла до редакції 4.01.2010 р.

УДК 336.226.11

А. А. Славкова
старший викладач кафедри фінансів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

НЕОПОДАТКОВУВАНИЙ МІНІМУМ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН В ОСОБИСТОМУ ПРИБУТКОВОМУ ОПОДАТКУВАННІ

В статье раскрываются назначение, необходимость и проблемы внедрения необлагаемого минимума. Обосновываются его важность и общественно адекватная величина. Анализируются динамика уровня необлагаемого минимума в Украине за период 1995—2003 гг. и влияние квази-необлагаемого минимума на платежеспособность доходов населения в период 2004—2009 гг. По результатам исследования сделаны соответственные выводы и предложения.

The significance, necessity and problems for inculcation of the non-taxable minimum in Ukraine in the article are considered. Its importance and public adequate quantity are substantiated. The dynamics of the non-taxable minimum level in Ukraine during 1995—2003 years and the influence for the population revenue solvency of the quasi-non-taxable minimum during 2004—2009 years are analyzes. Appropriate inferences and suggestions by the results of the investigation are made.

У статті розглянуто значення, необхідність та проблеми запровадження неоподатковуваного мінімуму. Обґрунтовано його важливість та суспільно адекватна величина. Проаналізовано динаміку рівня неоподатковуваного мінімуму в Україні за період 1995—2003 рр. та вплив квазі-неоподатковуваного мінімуму на платоспроможність доходів населення за період 2004—2009 рр. За результатами дослідження зроблено відповідні висновки та пропозиції.

Ключевые слова: *личный подоходный налог, необлагаемый минимум, прожиточный минимум, доходы граждан, минимальный уровень дохода, дополнительный уровень дохода, минимальная заработная плата, налоговая социальная льгота.*

© А. А. Славкова, 2010

Keywords: *personal income tax, non-taxable minimum, living minimum, citizens' revenues, minimum level of revenue, additional level of revenue, minimum wage, tax social privilege.*

Ключові слова: *особистий прибутковий податок, неоподатковуваний мінімум, прожитковий мінімум, доходи громадян, мінімальний рівень доходу, додатковий рівень доходу, мінімальна заробітна плата, податкова соціальна пільга.*

Оподаткування доходів фізичних осіб — одна з найважливіших та найскладніших проблем у податковій практиці. Політика оподаткування індивідуальних доходів громадян у найбільшій мірі включає комплекс соціальних, економічних і фінансових питань, що мають суспільне та державне призначення, охоплює макроекономічний і мікроекономічний рівні господарювання, зачіпає суб'єктивні фіскальні інтереси держави і об'єктивні соціальні потреби громадян. Урівноваженість вказаних позицій відіграє основну роль у гармонізації суспільних відносин. Отже, впровадження механізму фіскального адміністрування доходів громадян, цілком адекватного індивідуальним та державним запитам в умовах ринкових відносин, набуває важливого значення. Насамперед, це стосується запровадження неоподатковуваного мінімуму доходів громадян, який відповідає принципу соціальної справедливості та теорії «чистого доходу».

Неоподатковуваний мінімум доходів громадян *(existens minimum)* — встановлений державою мінімальний дохід особи, з якого не сплачується податок; в економічно розвинутих соціально-ринкових країнах він є обов'язковим елементом у механізмі особистого прибуткового оподаткування. Історично, ідея запровадження неоподатковуваного мінімуму почала розвиватися з переходом від реального до особистого оподаткування. Необхідність його введення обґрунтував Ж. Сісмонді: «Податок… ніколи не повинен припадати на ту частину доходів, яка необхідна для існування платника» [1, с. 153]. Більшість учених дотримувались думки, що величина неоподатковуваного мінімуму повинна бути рівною доходу, необхідному для існування людини. Але впровадження такого елемента у податкову практику порушувало принцип загальності обкладання, внаслідок чого зустріло доволі багато заперечень. Негативне відношення до звільнення від оподаткування малих доходів формувалося на основі різних теорій та принципів, але в цілому було зведене до наступного: якщо всі отримують послуги держави, тоді всі повинні й сплачувати податки; сплата особистого прибуткового податку — обов'язок кожно-

го громадянина і, відтак, небезпечно звільняти майже від всякої участі в несенні державного тягаря численний клас низькооплачуваних робітників, що мають можливість впливати на політику; держава забезпечує громадянам умови їх існування, тому й настільки ж важлива і безумовна потреба для нього, як потреба в їжі та одязі. Фінансова наука визнавала невиправданими такі заперечення, вважаючи, що невеликі доходи дуже важко піддаються обрахуванню, а обкладання їх обійшлося б державі дуже дорого. Крім того, застосування неоподатковуваного мінімуму є доцільним тільки за умови введення прогресивної моделі особистого прибуткового оподаткування. Також, було визначено межі такого мінімуму із врахуванням фіскальних потреб держави та рівня соціально-економічного розвитку країни. Якщо країна бідна — такий мінімум не може бути високий, тому що тоді нечисленні велике майно і доходи піддалися б надмірному обкладанню, наслідком чого було б уповільнення нагромадження капіталів. Аргумент цей, висунутий ще класиками, актуальний і сьогодні та цілком можливий для реального впровадження. Світовий досвід і практика показують, що неоподатковуваний мінімум доходів громадян віддзеркалює еволюційний рівень сучасного цивілізованого демократичного суспільства та справедливої держави у контексті організації системи розподільних відносин та управління нею.

В даний час у наукових і професійних колах висловлюється думка про необхідність введення мінімуму, звільненого від оподаткування, величина якого повинна відповідати розміру прожитковому мінімуму робітника (його родини). Відповідно, стягнення податку повинно відбуватися із тієї частини доходів, які залишаються після забезпечення основних життєвих потреб платника податку (його сім'ї) [2—6]. Це дасть змогу забезпечити просте відтворення робочої сили та збільшить обсяги споживання [7, с. 32]. У зарубіжних країнах неоподатковуваний мінімум — постійно діюча, чітко визначена фіксована величина грошового доходу, яка підлягає процедурі фіскального адміністрування [2, с. 166—168]. У сучасних вітчизняних умовах впровадження неоподатковуваного мінімуму, за розміром адекватного реальним суспільним запитам, є надзвичайно складним завданням. З одного боку, потрібно закласти в механізм оподаткування особистих доходів справедливий неоподатковуваний мінімум, що б відповідав прожитковому мінімуму або мінімальній заробітній платі, як це існує у розвинених країнах. А з іншого, — необхідно змінити

систему оплати праці, оскільки більшість працівників отримує заробітну плату, яка наближається до прожиткового мінімуму. Відтак, якщо неоподатковуваний мінімум підвищити до рівня прожиткового, тоді значна частина працюючих (за офіційними даними біля 20 % громадян одержують заробітну плату, яка є нижчою за прожитковий мінімум, за неофіційними — понад 50 %) буде звільнена від особистого прибуткового оподаткування, що неодмінно призведе до значних податкових втрат бюджету.

При формуванні податкової системи, відповідно до принципу соціальної справедливості, вважається за потрібне «запровадження економічно обґрунтованого неоподатковуваного **мінімуму** доходів громадян та застосування диференційованого і прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі та надвисокі доходи» [8]. Така система особистого прибуткового податку проіснувала в Україні до 2004 р. після чого Законом «Про податок з доходів фізичних осіб» [9] була впроваджена пропорційна система оподаткування та замість неоподатковуваного мінімуму введена податкова соціальна пільга — квазі-неоподатковуваний мінімум. Ототожнення такої пільги з неоподатковуваним мінімумом доходів громадян є неможливим, тому що соціальна пільга застосовується до обмеженого кола платників, що суперечить економічній сутності і призначенню неоподатковуваного мінімуму. Теоретично обґрунтувати рівень неоподатковуваного мінімуму доходів громадян, проаналізувати його динаміку за період 1995—2003 рр. та вплив податкової соціальної пільги на платоспроможність громадян за період 2004—2009 рр., аргументувати передумови необхідності введення такого важливого державного соціального стандарту, як неоподатковуваний мінімум, у систему особистого прибуткового оподаткування — і є метою даної роботи.

У механізмі особистого прибуткового оподаткування, незалежно від різних обставин, індивідуум займає привілейований статус. Приватні потреби індивідуума і їх повноцінне задоволення, хоч би на мінімально допустимому рівні, є, в даному випадку, ключовими параметрами. Особисті доходи громадян — основне джерело матеріального забезпечення індивідуальних потреб. Таким чином, рівень особистих доходів громадян повинен враховувати, виходячи з приведених передумов та аргументацій, наступні складові параметри:

— мінімальний рівень доходу, необхідний для достатнього забезпечення адекватно мінімального фінансування комплексу су-

спільних благ з метою особистого споживання (фактично, це критичний, але суспільно прийнятний обсяг благ і послуг, пов'язаних із задоволенням життєво важливих потреб індивідуума і, прямо або побічно, й ряду інших потреб, що співвідносяться до них);

— додатковий рівень доходу, який своєю дійсною величиною виходить за рамки мінімального рівня доходу, що, з одного боку, може бути використаний індивідуумом в цілях особистого інтересу, який перевищує елементарний набір життєво важливих потреб, а з іншого боку — саме ця частина особистого доходу індивідуума є основою в цілях оподаткування та об'єктом фіскального адміністрування держави.

Рівень доходу індивідуума, що відноситься до першої його складової, є неоподатковуваним мінімумом та виводиться з оподаткування. Традиційно і логічно правильно, коли неоподатковуваний мінімум за своїм розміром є рівнозначним величині реального прожиткового мінімуму. В сукупності різних видів особистих доходів громадян прожитковий мінімум є базою їх формування — без врахування категорії населення та різновиду доходу. При цьому, слід уточнити і зазначити, що особистий прибутковий податок стягується з доходів економічно активного зайнятого населення; отже, критерій неоподатковуваного мінімуму відноситься тільки до вказаної частини громадян. Таким чином, рівень неоподатковуваного мінімуму в механізмі особистого прибуткового оподаткування має бути не меншим, ніж величина прожиткового мінімуму. Зважаючи на ту очевидну обставину, що неоподатковуваний мінімум відноситься до доходів саме продуктивного характеру походження, цей показник має бути обов'язковою компонентою трудового доходу економічно активної зайнятої частини населення — заробітної плати, а точніше — мінімальної заробітної плати. Можливим, унаслідок цього, вдається побудова такого логічного, об'єктивно відповідного, ланцюжка: (1) неоподатковуваний мінімум — це частина та обов'язкова складова продуктивного доходу індивідуума у вигляді мінімальної заробітної плати; (2) величина неоподатковуваного мінімуму не може бути більшою за розмір мінімальної заробітної плати на об'єктивних підставах, але, в той же час, вона не має бути меншою за прожитковий мінімум у реальному, а не формальному, вимірі. Необхідно акцентувати також увагу й на тому, що платниками прибуткового податку є не всі громадяни, а лише ті індивідуми, що відносяться до категорії економічно активного за-

йнятого населення та одержують трудові доходи від продуктивної діяльності. Вказане свідчить про те, що для підвищення рівня ефективності фіскального адміністрування особистих доходів громадян потрібні досить високі показники трьох параметрів: прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати та неоподатковуваного мінімуму.

Отже, необхідно, з достатнім ступенем обґрунтованості, констатувати, що неоподатковуваний мінімум — це: (1) один з найважливіших у системі державних соціальних стандартів населенню, який застосовується виключно в цілях особистого прибуткового оподаткування (разом з прожитковим мінімумом і мінімальною заробітною платою); (2) фіксована величина, твердий розмір грошового доходу індивідуума (аналогічно прожитковому мінімуму та мінімальній заробітній платі) й також адекватно мобільний відповідно до змін у соціально-економічній сфері; (3) критерій ідентифікації рівня особистого доходу індивідуума, що дозволяє визначити можливості фіскальної та економічної ефективності особистого прибуткового податку, а також, водночас, і міру соціальної справедливості механізму особистого прибуткового оподаткування в цілому.

У системі податкових відносин між державою та фізичними особами як платниками особистого прибуткового податку неоподатковуваний мінімум сприяє утвердженню фіскальної справедливості оподаткування — на підставі фіскальної ефективності і соціальної справедливості, що, у свою чергу, є і базисом зміцнення його соціальної ефективності в суспільстві. Слугувати цьому покликані водночас суспільно прийнятний рівень доходів населення (мінімальна заробітна плата) та неоподатковуваний мінімум для встановлення урівноваженості в системі вказаних відносин розподілу в суспільстві.

До 2004 р. процедури розроблення, впровадження, перегляду та зміни розмірів прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати та неоподатковуваного мінімуму проводились фактично безсистемно — хаотично у безконтрольному режимі на підставі законів України, постанов Верховної Ради, декретів Кабінету Міністрів України або низки указів Президента України. За період з жовтня 1995 р. по грудень 2003 р. розмір неоподатковуваного мінімуму не переглядався й складав 17 грн (табл. 1). При цьому, з січня 1998 р. його величина стала меншою за величину мінімальної заробітної плати на той час у 2,6 разу, у 2003 р. — у 10,9 разу.

За той же період індекс інфляції споживчих цін зріс більше, ніж у 2 рази. До того ж, до 1998 р. співвідношення неоподатковуваного мінімуму та мінімальної заробітної плати логічно правильно було на користь першого, а з 1998 р. мінімальна заробітна плата перевищила неоподаткований мінімум, позбавивши тим самим будь-якого сенсу це співвідношення та зміст самих державних параметрів (стандартів) суспільству, яким властивий соціальний, економічний та фінансовий характер свого прояву.

Таблиця 1

ДИНАМІКА РІВНЯ НЕОПОДАТКОВУВАНОГО МІНІМУМУ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН (НМДГ) В УКРАЇНІ ЗА ПЕРІОД 1995—2003 рр.

Термін введення	Прожитковий мінімум* (крб, грн)**	Мінімальна заробітна плата (крб, грн)	НМДГ (крб, грн)	Реальний НМДГ у порівняних цінах 1990 р. (крб, грн)	Офіційний обмінний курс НБУ (крб, грн/USD)	НМДГ у доларовому еквіваленті (USD)
Січень 1995	2100000	60000	780000	10,1	108155	7,2
лютий1995	2100000	60000	1400000	15,4	121157	11,6
жовтень1995	2100000	60000	1700000	10,5	174403	9,7
Січень 1996	6810000	1500000	1700000	8,7	182800	9,3
Вересень 1996	68,10	15	17	7,0	1,79	9,5
Січень 1997	70,90	15	17	6,6	1,87	9,0
Січень 1998	73,70	45	17	6,0	1,91	8,9
Січень 1999	90,70	74	17	5,9	3,43	4,9
Січень 2000	270,10	90	17	5,7	5,3	3,2
Січень 2001	311,30	118	17	5,6	5,37	3.2
Січень 2002	342,00	140	17	5,4	5,32	3,2
Січень 2003	342,00	185	17	5,3	5,20	3,3

***Джерело**: за даними законодавчої бази ВРУ, НБУ*

* У 1995—1999 рр. — величина вартості межі малозабезпеченості; після 2000 р. — прожитковий мінімум у розрахунку на одну особу на місяць.

** крб, з вересня 1996 р. — грн.

Унаслідок цього виникла ситуація, в умовах якої особистий прибутковий податок стягувався з суми доходу, що була значно нижчою не лише від мінімальної заробітної плати, але й за прожитковий мінімум. У такій ситуації можна говорити про соціально-економічну аномалію, «коли прибутковий податок починає сплачуватися з доходів, які перевищують 10 центів на день або близько 40 доларів США на рік» [10, с. 38]. Тим самим громадяни позбавлені можливості задовольняти свої найперші життєві потреби, а їх матеріальний стан у міру зростання інфляції істотно погіршується, що проявляється у скороченні споживання, професійній, фізичній та моральній деградації, поширенні злочинності тощо. Таким чином, унеможливлюється навіть просте відтворення робочої сили, не кажучи вже про розширене відтворення й розвиток індивідуальності.

У розвинутих країнах неоподатковуваний мінімум у механізмі особистого прибуткового оподаткування — максимально наближений до прожиткового мінімуму індивідуума. Для оцінки величини прожиткового мінімуму використовується поняття мінімального споживчого бюджету, при обчисленні якого враховується широкий спектр життєво важливих і соціально значимих витрат, включаючи затрати на утримання сім'ї та дітей, освіту, лікування тощо [11, с. 33]. Наприклад, у Німеччині річний розмір мінімального споживчого бюджету складає € 7,6 тис., у США — $ 5 тис., що відповідає € 600 та $ 420 на місяць відповідно. У Великобританії платник податку забезпечується неоподатковуваним мінімумом доходу, який становить J 4 045 на рік (тобто, J 337 на місяць) [12, с. 182]. Окрім цього, практично в усіх економічно розвинених соціально-ринкових країнах враховується сімейний стан платника податку. Орієнтиром для встановлення рівня неоподатковуваного доходу в даному випадку є мінімальний споживчий бюджет відповідної сім'ї або «мінімальний стандарт доходу» — «*Minimum Income Standard*», запроваджений вперше, наприклад, у Великобританії у 2008 р. [13, с. 174].

Неоподатковуваний мінімум застосовується у тих країнах, де діє прогресивна система оподаткування доходів громадян. Обґрунтуванням його встановлення є необхідність згладжування переходу від меншої до вищої ставки податку. За пропорційної системи оподаткування доходів фізичних осіб таке звільнення, як неоподатковуваний мінімум, необов'язково надавати усім платникам. Тому з переходом на пропорційну систему оподаткування

в Україні з 2004 р. була введена податкова соціальна пільга, що встановлена для окремих категорій осіб, які отримують за місяць дохід (заробітну плату) не більше суми прожиткового мінімуму для працездатної особи, що встановлена на 1.01 звітного року, помноженої на 1,4 та округленої до найближчих 10 грн. У деяких випадках така пільга нараховується у розмірах 150 % та 200 % від суми пільги [9, ст.6 п.1]. Застосування податкової соціальної пільги було спрямоване на зменшення рівня податкового навантаження на доходи громадян, які залежать не тільки від величини податкових вилучень, але й від їх матеріального достатку і, насамперед, від розміру їхньої заробітної плати.

За нашими розрахунками, фізична особа, до доходу якої застосовується податкова соціальна пільга, після сплати податку має більшу платоспроможність, ніж особа, яка отримала дохід більше першої на 1 грн. В 2004 р. ця різниця при 100 % соціальної пільги була 8,12 грн, при 150 % пільги — 12,12 грн, при 200 % — 16,12 грн; у 2005 р. — відповідно 17,16 грн, 25,67 грн, 34,19 грн; у 2006 р. — 22,88 грн, 34,25 грн, 45,63 грн, у 2007 р. — 30,15 грн, 45,15 грн, 60,15 грн, у 2008 р. — 38,77 грн, 58,08 грн, 77,40 грн, у 2009 р. — 45,52 грн, 68,21 грн, 90,90 грн. Це суперечить принципу платоспроможності, відповідно до якого особи з більшими доходами мають більше сплачувати до бюджету. Крім того, виникає ситуація, коли при отриманні мінімальної заробітної плати та застосуванні соціальної пільги у розмірі 200 % податок з доходів фізичних осіб приймає від'ємне значення — у 2005 р. — -1,02 грн, у 2006 р. — -1,37 грн, у 2007 р. — -1,80 грн, у 2008 р. — -2,32 грн, у 2009 р. — -2,72 грн. У даному випадку можна було б запровадити теорію «від'ємного податку», суть якої зводиться до наступного: податок сплачується тоді, коли отриманий дохід перевищує встановлений мінімальний рівень, і навпаки, виплачується державна допомога, коли дохід падає нижче мінімального рівня. Але в Україні така практика відсутня.

Що стосується податкової соціальної пільги та її впливу на платоспроможність громадян, то проведемо ще деякі підрахунки і визначимо, наскільки зменшиться дохід після оподаткування у осіб, яким ця пільга надається, із врахуванням податкової соціальної пільги (ПСП) у розмірі 100 %, 150 % та 200 % і без неї (табл. 2).

За нашими підрахунками, фізичні особи, що мають право на отримання соціальної пільги, збільшували свій дохід за її рахунок при умові: 100 % пільга — з 8,0 грн (2,07 % прожиткового міні-

муму (ПМ) у 2004 р. до 45,38 грн у 2009 р. (6,78 % ПМ); 150 % пільга — з 11,99 грн (3,10 % ПМ) у 2004 р. до 68,06 грн у 2009 р. (10,17 % ПМ); 200 % пільга — з 15,99 грн (4,137 % ПМ) у 2004 р. до 90,75 грн у 2009 р. (13,57 % ПМ). У громадян, які отримують мінімальну заробітну плату, навіть з урахуванням 200 % пільги, залишається дохід, менший за прожитковий мінімум (0,49 ПМ у 2004 р., 0,56 ПМ у 2005 р., 0,71 ПМ у 2006 р., 0,74 ПМ у 2007 р., 0,79 ПМ у 2008 р., 0,88 ПМ у 2009 р.). Усе це свідчить, що в Україні податкова система спрямована на вирішення фіскальних проблем за рахунок оподаткування навіть тих доходів, які необхідні для забезпечення мінімальних життєвих потреб з одночасним зниженням податкового навантаження на доходи, що мають значний розмір.

Таблиця 2

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПІЛЬГИ НА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ГРОМАДЯН

Рік	Величина доходу		Співвідношення доходу, який залишився після оподаткування, до прожиткового мінімуму (разів)				Співвідношення різниці між доходом, що залишився після оподаткування при застосуванні ПСП та доходом без застосування ПСП до прожиткового мінімуму (%)		
	Д	*Д (грн)*	*0 % ПСП*	*100 % ПСП*	*150 % ПСП*	*200 % ПСП*	*100 % ПСП*	*150 % ПСП*	*200 % ПСП*
2004	МЗП	205	0,45	0,47	0,48	0,49	2,07	3,10	4,13
	$Д_{п}$ПСП*	540	1,18	1,20	1,21	1,22	2,07	3,10	4,13
	$Д_{п}$ПСП + 1 грн	541	1,18	1,18	1,18	1,18	0,00	0,00	0,00
2005	МЗП	262	0,49	0,53	0,54	0,56	3,76	5,64	7,52
	$Д_{п}$ПСП	630	1,17	1,21	1,23	1,25	3,76	5,64	7,52
	$Д_{п}$ПС + 1 грн	631	1,18	1,18	1,18	1,18	0,00	0,00	0,00
2006	МЗП	350	0,61	0,66	0,68	0,71	4,71	7,07	9,42
	$Д_{п}$ПСП	670	1,17	1,22	1,24	1,26	4,71	7,07	9,42
	$Д_{п}$ПС + 1 грн	671	1,17	1,17	1,17	1,17	0,00	0,00	0,00
2007	МЗП	400	0,63	0,69	0,71	0,74	5,71	8,57	11,43
	$Д_{п}$ПСП	740	1,16	1,22	1,25	1,28	5,71	8,57	11,43

Закінчення табл. 2

Рік	Величина доходу		Співвідношення доходу, який залишився після оподаткування, до прожиткового мінімуму (разів)				Співвідношення різниці між доходом, що залишився після оподаткування при застосуванні ПСП та доходом без застосування ПСП до прожиткового мінімуму (%)		
	Д	*Д (грн)*	*0 % ПСП*	*100 % ПСП*	*150 % ПСП*	*200 % ПСП*	*100 % ПСП*	*150 % ПСП*	*200 % ПСП*
	$Д_{п}$ПС +1 грн.	741	1,16	1,16	1,16	1,16	0,00	0,00	0,00
2008	МЗП	515	0,67	0,73	0,76	0,79	6,10	9,15	12,20
	$Д_{п}$ПСП	890	1,16	1,22	1,25	1,28	6,10	9,15	12,20
	$Д_{п}$ПС + 1 грн	891	1,16	1,16	1,16	1,16	0,00	0,00	0,00
2009	МЗП	605	0,75	0,81	0,85	0,88	6,78	10,17	13,57
	$Д_{п}$ПСП	940	1,16	1,23	1,26	1,29	6,78	10,17	10,17
	$Д_{п}$ПСП + 1 грн	941	1,16	1,16	1,16	1,16	0,00	0,00	0,00

Джерело: розраховано автором.

[*] $Д_{п}$ПСП — максимальний рівень доходу, що дає право на отримання податкової соціальної пільги (розраховується відповідно [9, ст. 6 п. 5 пп. 1]

Методика визначення прожиткового мінімуму в Україні значно відрізняється від методики, що застосовується в розвинених країнах і передбачає визначення прожиткового мінімуму на рівні мінімального біологічного виживання. Згідно законодавства, прожитковий мінімум — це «вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування…, а також мінімального набору непродовольчих товарів… та мінімального набору послуг…, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості» [14, ст. 1]. Ця норма задекларована, але, на жаль, має формальний характер, тому що сучасного фактичного розміру прожиткового мінімуму не вистачає навіть на нормальне харчування, не кажучи вже про зазначені вище послуги. В умовах демографічної кризи, коли загострюється проблема відтворення народонаселення, держава має створювати сприятливі умови для підвищення рівня життя громадян. Виходячи з цього, величина неоподатковуваного мінімуму дохо-

дів громадян обов'язково має бути не нижчою, ніж реальний прожитковий мінімум.

Після 2004 р. у національному законодавстві дефініція «неоподатковуваний мінімум» застосовується виключно лише як норма відповідальності за різноманітні правопорушення на рівні 17 грн, крім норм адміністративного та кримінального законодавства у частині кваліфікації злочинів або правопорушень, для яких сума неоподатковуваного **мінімуму** встановлюється на рівні податкової соціальної пільги [9, ст.22 п.5]. Тобто, величина неоподатковуваного мінімуму залишилася вихідною базовою координатою визначення грошових сум з тих чи інших платежів (у тому числі бюджетних), а також штрафних санкцій і стягнень. Це свідчить, що в Україні неоподатковуваний мінімум в інтересах суспільства остаточно втратив своє функціональне соціально-економічне та фінансово-економічне призначення.

Іншою особливістю виступає співвідношення неоднакових рівнів доходів у різних категорій населення. В даному випадку доречне порівняння категорій економічно активного зайнятого і економічно неактивного населення. Насправді, доволі частими є випадки, коли різні трансфертні платежі з соціальної допомоги і пенсії можуть складати суму, що перевищує розмір мінімальної заробітної плати і в її складі величини всіх інших компонент. Подібні види доходів у відповідних категорій громадян не оподатковуються; тоді як продуктивно-трудові доходи можуть бути істотно низькими, а квазі-неоподатковуваний мінімум у вигляді досить специфічної «податкової соціальної пільги» застосовується не до усіх доходів. Це порушує, в цілому, пропорції та критерії перерозподілу суспільних доходів, що, вочевидь, не сприяє зміцненню позицій справедливості й ефективності в механізмі особистого прибуткового оподаткування.

Крім того, не можна забувати, що Україні притаманний високий рівень демографічного зістарення та зменшення природного убутку населення країни, наслідками чого є збільшення демоекономічного навантаження на працездатне населення (та на соціальні статті бюджету), і те, що депопуляційні тенденції та їх незворотність зумовлюватимуть подальше скорочення бази відтворення трудового потенціалу населення в країні [15, с. 197]. Тому, доцільно ввести практику оподаткування значних за розміром соціальних виплат та пенсій з урахуванням неоподатковуваного мінімуму доходів громадян. Для цього необхідно вивчити досвід

ринково розвинутих країн, які у своїй фіскальній практиці застосовують оподаткування таких різновидів доходів. Наприклад, оподаткування пенсії — Греція; оподаткування допомоги по безробіттю — Франція, Фінляндія, Швеція, Швейцарія, США; Канада, Бельгія, Нідерланди, Бельгія, Норвегія, Італія.

Таким чином, неоподатковуваний мінімум потрібний для встановлення соціальної (фіскальної) справедливості (ефективності): (1) у системі податкових стосунків між громадянами — платниками особистого прибуткового податку та державою як інститутом централізації і перерозподілу суспільних доходів; (2) між різними групами суспільства при розподілі їх доходів.

Аргументовані передумови показують необхідність відчутної модернізації державної політики доходів та реформування системи державних соціальних стандартів, а також модифікації механізму особистого прибуткового оподаткування на підставі впровадження неоподатковуваного мінімуму доходів громадян.

На основі проведеного дослідження можна констатувати такі висновки та внести наступні пропозиції:

— неоподатковуваний мінімум — не другорядний чи додатковий (допоміжний) елемент, а один із найважливіших у системі державних соціальних стандартів, який має виключно фіскальну площину свого застосування та знаходить своє втілення в механізмі особистого прибуткового оподаткування;

— неоподатковуваний мінімум — критерій ідентифікації рівня особистого доходу індивідуума, адекватного реальним суспільним запитам, що дозволяє визначити міру фіскальної та економічної ефективності особистого прибуткового податку, а також й рівень соціальної справедливості механізму особистого прибуткового оподаткування в цілому як окремої специфічної сфери розподільних відносин;

— упровадження неоподатковуваного мінімуму є необхідним при оподаткуванні доходів економічно активного зайнятого населення, що дозволить зменшити базу оподаткування кожного платника на суспільно необхідний обсяг доходу та знизити рівень податкового навантаження для низькодохідних категорій громадян;

— при визначенні розміру неоподатковуваного мінімуму у доході платника варто враховувати кількість його утриманців. Відповідно до принципу горизонтальної справедливості, особи з однаковим доходом не повинні однаково оподатковуватися, якщо у однієї з них є інші особи на утриманні. Але це завдання довго-

строкового періоду, тому що спочатку необхідно чітко визначити суб'єкт оподаткування. В даному випадку це може бути сім'я чи домогосподарство;

— у випадках, коли трансфертні платежі із соціальної допомоги населенню та пенсій є вищими за прожитковий мінімум, вони також повинні оподатковуватись із врахуванням критерію неоподатковуваного мінімуму;

— використання терміну «неоподатковуваний мінімум доходів громадян» для обрахування штрафних санкцій є некоректним та економічно безграмотним. У якості вихідної величини для цього необхідно ввести, натомість, економічно обґрунтований показник як «мінімальний розмір штрафних санкцій»;

— стандарт неоподатковуваного мінімуму пропонується встановити на рівні, що не перевищує розмір мінімальної заробітної плати, але й водночас не меншому за прожитковий мінімум. Для цього слід, насамперед, зробити суспільно відповідною систему державних соціальних стандартів. За вимогами Європейської соціальної хартії, мінімальна заробітна плата повинна становити не менше 2,5 прожиткового мінімуму. Відтак, необхідно: (1) запровадити реальний прожитковий мінімум; (2) мінімальну заробітну плату встановити на рівні хоча б 2-х прожиткових мінімумів; (3) а неоподатковуваний мінімум, можливо, — на рівні 1,5 прожиткового мінімуму.

Література

1. *Сисмонди Ж.* Новые начала политэкономии. — М.: Соцэкгиз, 16 Тип-фия треста полиграфкнига, 1937. — 306 с.

2. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / Соколовська А. М., Єфименко Т. І., Луніна І. О. та ін. — К.: НДФІ, 2006. — 320 с.

3. *Лєкарь С.* Оподаткування доходів фізичних осіб та шляхи його вдосконалення / С. Лєкарь // Вісник податкової служби України. — 2001. — № 40. — С. 37—39.

4. *Мартиненко В. П.* Основні напрями розвитку оподаткування доходів фізичних осіб / В. П. Мартиненко // Формування ринкових відносин в Україні. Збірник наукових праць. — 2008. — Випуск 5 (84). — С. 70—73.

5. *Корнус В. Г.* Удосконалення прибуткового оподаткування громадян в Україні / В. Г. Корнус // Фінанси України. — 2005. — № 10. — С. 19—27.

6. *Швабій К. І.* Оподаткування доходів населення: проблеми науки та практики: [монографія] / Костянтин Іванович Швабій. — Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2009. — 296 с.

7. *Горобінська І. В.* Аналіз податкового навантаження та його вплив на динаміку ділової активності / І. В. Горобінська // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 10 (40). — С. 26—32.

8. Закон України «Про систему оподаткування» № 1251-XII від 25.06.91 р. (зі змінами та доповненнями).

9. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» № 889-IV від 22.05.2003 р.

10. *Мандибура В.* Тіньова складова життєвого рівня населення України / В. Мандибура // Аспекти праці. — 1999. — № 5. — С. 32—38.

11. *Черник Д. Г.* Применение налоговых льгот по налогу на доходы физических лиц / Д. Г.Черник // Финансы. — 2007. — № 1. — С. 33—37.

12. *Connolly S., Munro A.* Economics of the Public Sector. — Harlow, England: Pearson Education, 1999. — 515 p.

13. *Славкова А. А.* Фінансові важелі суспільного розвитку в Україні: прожитковий мінімум доходів громадян / А. А. Славкова // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Збірник наукових праць. Вип. 3 (16): Економічні науки. — Чернівці: Технодрук, 2009. — С. 153—178.

14. Закон України «Про прожитковий мінімум» № 966-XIV від 15.07.1999 р.

15. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та [ін.] — К.: НВЦ НБУВ, 2009. — 687 с.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

УДК 336.7

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

ОСОБЛИВОСТІ ОПЕРАЦІЙ ІСЛАМСЬКИХ БАНКІВ

Статья посвящена изучению специфики работы исламских банков, которая состоит в том, что в соответствии с учением Корана они не могут брать процентов по ссудам. Выход из положения найден в перепродаже недвижимости в рассрочку или участии в капитале.

The article is devoted the study of specific of work of islam banks, which consists of that in accordance with the studies of Koran they can not take percents on loans. A way out of situation is found in resale the real estate by installments or participating in a capital.

© І. В. Шамова, 2010

Стаття присвячена дослідженню специфіки роботи ісламських банків, які згідно з вченням Корану не можуть брати процентів за кредит. Вихід знайдено у перепродажі нерухомості у розстрочку або в участі у капіталі.

Ключевые слова: *исламские банки, операции исламских банков, торгово-финансовые операции, распределение риска, инвестиционные вклады.*

Keywords: *islam banks, islam bank operations, spread risks, investment deposits.*

Ключові слова: *ісламські банки, операції ісламських банків, торговельно-фінансові операції, розподіл ризику, інвестиційні вклади.*

На відміну від найбільших світових банків, які збанкрутували в умовах сучасної фінансової кризи, ісламські банки її майже не відчули. Не дивно, що ці нестандартні фінансові установи викликають зацікавленість інвесторів різного віросповідання, та сьогодні гроші до них вкладають вже не лише мусульмани. Головна перевага ісламських банків у тому, що їх активи більш «матеріальні» — фабрики, заводи, групи людей.

Ісламські банки здійснюють свої операції в межах шаріату, який не є сукупністю правових норм, а представляє собою звід певних принципів для вирішення тих чи інших ситуацій. Ці норми ґрунтуються на тексті святого Корану. Вони покликані попередити всі способи незаконного збагачення та не допустити шахрайства у ділових угодах. З огляду на це ісламські вчені й розробили звід принципів, що визначають схему ісламської справи. Перші системні роботи з оцінкою ісламської банківської справи були опубліковані в 1983 г. Їх автором був відомий дослідник Хан. У його дослідженнях була дана оцінка банківських операцій у Судані, ОАЕ, Кувейті, Бахрейні, Египті. За даними Хана, показники прибутку у цих банках у середньому складали від 8 до 15 відсотків, що в цілому відповідає неісламським банкам [1—3].

Подальші дослідження МВФ характеризують спостереження та оцінки, пов’язані із досвідом Ірану та Пакистану, які зробили спробу ісламізації банківського справи на основі законів Шаріату [4, 6, 7].

Головним завданням ісламських банків в умовах сучасної фінансової кризи є пошук нових методів отримання доходів від депозитів. Найближчим часом ці банки скоріш за все будуть займатися вдосконаленням інвестиційних продуктів та фінансових послуг. Незважаючи на таку межу, як відсутність стандартизації та ісламського міжбанківського ринку, деякі традиційні банки у країнах Середньо-

го Сходу проявили довіру до потенціалу ринку, відкривши там дочірні інвестиційні компанії та підрозділи своїх банків.

Основною рисою ісламської банківської справи є проведення операцій на безпроцентній основі. Та хоча ісламські теоретики стверджують, що саме цей метод сприяє справедливішому розподілу прибутків і коштів, робить справедливішою участь в економічних процесах, суть його зводиться до одного — в ісламській системі немає місця структурам, що працюють на процентній основі. Іслам забороняє мусульманинові давати або брати гроші під відсоток (ріба) незалежно від цілей і терміну, на якій береться позика. Заборона на «ріба» міститься в чотирьох різних сурах у Корані [1, с. 23].

Ісламські закони не визнають, що капітал, який використаний для отримання продукції, може бути компенсований. Іслам припускає, що власник капіталу може отримувати частку прибутку, яка не визначена заздалегідь. Тобто інвестори не можуть вимагати заздалегідь визначених дивідендів на вкладений капітал. Ніхто не може вимагати виплати суми, що перевищує вкладений капітал, якщо він не приймає участі у ризиках, пов'язаних зі здійсненням проектів. Власник капіталу може «інвестувати», дозволяючи підприємцям, у яких є ідеї та досвід роботи, використати капітал для виробничих цілей При цьому прибуток розподіляється між власником та виробником-позичальником. Що стосовно втрат, то всі вони відносяться на рахунок власника капіталу. Цей термін в ісламській літературі називається *мудараб*а, і такий вигляд операцій, згідно із затвердженням ісламських юристів, застосовувався ще до створення Корану і був обгрунтований Пророком.

Інший законний засіб фінансування, що визнається ісламом, базується на справедливій участі *(мушарака*). Цей спосіб передбачає спільне використання партнерами їх капіталу для здобуття надлишкового продукту. Прибутки або збитки в цьому випадку розподіляються між партнерами за визначеною заздалегідь формулою. Разом з цим, забороняється вимагати заздалегідь визначену частку. При цьому кожен партнер має право розпоряджатися загальним майном [2, с. 351].

Дослідники розрізняють чотири види такого договору (перші два визнаються всіма мусульманськими джерелами):

1. Повна форма. Передбачає рівні вклади, рівні можливості (всі партнери зайняті одним ремеслом або одним видом торгівлі), все партнери — вільні мусульмани.

2. Неповна форма. Передбачає можливість нерівних вкладень при взаємний домовленості.

3. Цільова. В цьому випадку загальних коштів немає, але є загальна справа, яка може проводитися в кредит.

4. Кооперативна. В цьому випадку представники різних професій об'єднюються задля ведення загального бізнесу [4, с. 41].

Мудараба та Мушарака, якщо не з точки зору ісламської банківської практики, то з точки зору теорії, є двома стовпами ісламського банківництва. Принцип мушарака є основоположним для ісламських банківських структур і багато в чому схожий з сучасними концепціями партнерства і акціонування. Настільки, наскільки це можуть дозволити вкладники, ісламський банк діє як мударіб, розпоряджаючись засобами вкладників у повній відповідності з вимогами принципу мудараба. Банк може застосовувати цей принцип і в поєднанні з іншими видами дозволених послуг. Іншими словами, ісламський банк діє як подвійний механізм у системі мудараба. З одного боку, він діє як мударіб, приймаючи кошти на збереження, з іншого — він виступає як власник капіталу, приймаючи участь в інвестиційних проектах. Крім того, банк може діяти також за принципами мушарака, приймаючи участь у спільних проектах з іншими власниками капіталів, розподіляючи як прибутки, так і втрати.

Рахунки. Що стосується депозитів, то ісламські банки, як правило, працюють із трьома великими категоріями рахунків: поточні, ощадні та інвестиційні**. Поточний** рахунок, як і в інших банках, не передбачає виплати процентів вкладнику. Укладається договір про збереження коштів у сейфі банку на основі принципу *альвадія*. Згідно договору, вкладник може отримати свої кошти назад у будь-який час, а банк отримує можливість розпоряджатися коштами вкладника. Ісламські банки надають можливість своїм клієнтам використовувати чекові книжки.

Ощадні депозити також використовуються на основі принципу альвадія. Але в цьому випадку банк може лише по своєму власному бажанню періодично виплачувати премії вкладникові залежно від прибутковості справ, які він веде. Такі виплати визнаються законними в ісламі, якщо лише це не є формою виплати боргів вкладникам з боку банку і, якщо розмір премії заздалегідь не обмовляється. Власники ощадних рахунків можуть користуватися ощадкнижками і брати свої гроші з банку в слушний для них час і в зручній формі.

Інвестиційні рахунки оформлюються на основі принципу мудараба. Кошти на цих рахунках не можуть бути витребувані до завершення терміну угоди між банком та вкладником. Пропорція розподілу прибутків залежить як від політики окремого банку, так і від умов попиту та пропозиції на ринку у конкретний проміжок часу. В процесі роботи з інвестиційними рахунками ісламські банки використовують різні методи. Принципи мудараба та мушарака можна вважати основними шляхами виходу коштів з банків. Разом з цим ісламські банки намагаються використовувати шляхи менш ризиковані. Наприклад, метод фінансування, що дуже нагадує торгівлю з націнкою — *мурабаха.* Мурабаха — це такий вид операції, коли банк надає кошти на придбання товарів, спочатку купуючи них для свого клієнта, а потім перепродуючи їх своєму клієнту за вищою ціною. Така операція вважається законною з точки зору ісламського права, тому банк на термін від купівлі до перепродажу вважається єдиним власником майна. З такої точки зору послуги ісламського банку значно відрізняються від послуг неісламських банків, які просто кредитують клієнта на купівлю товарів.

Треба визнати, що в практиці роботи ісламських банків використовуються й інші засобі купівлі й продажу власності, зокрема, лізинг, що дозволяє банкам купувати обладнання та надавати його в оренду своїм клієнтам, які в свою чергу можуть його викупити.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок про те, що ісламська банківська справа значно відрізняється від традиційної. Ісламські банки займаються в рівній мірі як чисто фінансовими, так і торговельно-фінансовими операціями. По своєму характеру ісламська банківська справа є досить ризикованою, і ступінь ризику тут приблизно такий ж, як і в традиційній банківській справі. Відмінною рисою ісламської банківської справи є розподіл ризику. Щоб зменшити ризик, ісламські банки розробили систему «розподілу яєць по різних корзинах», створивши таким чином резервні фонди з отриманих раніше прибутків. Ці фонди можуть бути використані банками в разі втрат, які часто мають місце в банківській справі, особливо в умовах кризи.

Якщо прогнозувати, що тенденція до більшої відкритості та інтеграції ринків збережеться і у подальшому, у після кризовий період багато дрібних арабських банків можуть не витримати конкуренції із крупнішими або міжнародними банками. Тим паче, що ісламський фактор вже став враховуватися й західними банкірами: спеціалізований відділ був відкритий у Citigroup. Як

для ісламських, так і для західних банкірів добре зрозуміло, що великий потенціал клієнтури, яка нараховує більше 1 млн мусульман, можна краще використовувати, надавши певний набір послуг та укріпивши зв'язки місцевих банківських установ з міжнародною банківською системою.

В умовах світової фінансової кризи ісламська банківська система відчуває потребу у реорганізації. Однак зливання та поглинання тут є достатньо рідким явищем, як наслідок якої-небудь системної кризи, яка, наприклад, відбулася в ОАЕ наприкінці 80-х років XX ст.

Нині ісламські банки ***стикаються з двома принциповими проблемами***:

1) відсутність гнучких беспроцентних фінансових інструментів для переміщення грошей і фондів;

2) високий рівень зловживань серед дебіторів [6, с. 438].

Перша проблема була частково вирішена шляхом укладання двосторонніх міжбанківських угод і розвитку співпраці з центральним банком. Так, Bank Islam Malaysia розмістив надлишки своїх ліквідних ресурсів у центральному банку.

Друга проблема виглядає набагато відчутнішою і такою, що важко вирішується. Наприклад, при використанні принципу розрахунків «мурабаха «платежі часто поверталися з великим запізненням, оскільки затримка платежів не переслідується згідно із законом. На цьому фоні процентна система виглядає привабливішою, оскільки в ній затримка платежів веде до автоматичного підвищення відсотка, який має бути виплачений кредиторові. В останні роки темпи зростання ісламських банків значно знизилися, але це зовсім не означає, що банки вичерпали «ліміт зростання», заповнивши нішу на ринку. Більш того, якісні показники зростання ісламських банків були в більшості випадків вищі, ніж у неісламських. Не дивлячись на те, що зростання вкладів уповільнилося, частка багатьох ісламських банків на ринках капіталів деяких країн збільшилася. У Єгипті, Кувейті і Судані в 1998 р. ісламські банки займали майже 20 % ринку, в Катарі і Йорданії — біля 10 %. У Турції — менше 1 % [4, с. 34].

У сучасних умовах ніхто не ставить під сумнів життєздатність ісламського методу ведення справ. Ісламські банки довели, що у них є широкі перспективи розвитку і що вони здатні запропонувати альтернативні методи роботи в сучасній фінансовій системі. Однією з найбільш характерних рис ісламської банківської спра-

ви з точки зору теорії є те, що ісламський метод передбачає концентрацію на живучості проекту і прибутковості операції. Перспективні, але ризиковані проекти, які можуть не відбутися внаслідок намагання традиційних банків до стабільного отримання відсотків, можуть фінансуватися ісламськими банками на основі розподілу прибутків. Саме в цьому сенсі ісламські банки можуть зіграти роль стимулятора економічного зростання.

В той же час багато мусульман віддають перевагу традиційним банкам і без особливих розкаянь совісті просто вибирають банк, який передбачає вищі доходи. Ця обставина може змусити ісламські банки бути винахідливішими і більш конкурентоздатними в порівнянні з традиційними. Інше вирішення цієї проблеми — дозволити традиційним банкам вводити пропорційне фінансування і відкривати ісламські відділи, які оперуватимуть у відповідності до вимог шаріату. Ще одна дорога — відкрити «чисті» мушарака банки, мудараба банки і мурабаха банки, які конкуруватимуть за послугами,що надаються ними.

Початок ХХ1 ст. неспростовно довів, що відносини між християнською й ісламською цивілізаціями ще довго визначатимуть драматургію майбутньої історії людства. До повного християнсько-мусульманського примирення на Близькому Сході ще далеко. Більше того, колишня Югославія, де війна розподілила по різні боки православних католиків і мусульман, вибухнула дуже близько — в Європі.

Взагалі ісламська банківська система побудована цілком на інших ідеологічних принципах, ніж європейська або азійська, але вона стоїть на шляху інтеграції до світової фінансової системи. Найбільші західні банки, враховуючи високу привабливість арабського ринку та значну кількість людей, що сповідують іслам, роблять зустрічні кроки та відкривають у себе спеціалізовані підрозділи, принципи роботи яких поважають релігійні почуття мусульман.

Низка іранських банків на зустрічі керівництва АУБ з радником посольства Іран в Україні ще в 2007 р. виказала зацікавленість щодо налагодження співпраці та входження на банківський ринок України. Таку зацікавленість має, зокрема, Банк розвитку Експорту Ірану, оскільки обсяг торгівлі між Україною і Іраном має добру динаміку [1, с. 47]. Існує перспектива того, що після виходу з кризи діяльність ісламських інституцій буде поширена і на Україну, яка має перспективних клієнтів таких банків в АР Крим і на півдні України.

Література

1. *А. Гостев*. Шариат-банкинг // Комерсант. — 2008. — № 33.
2. *В. В. Масленников.* Зарубежные банковские системы. — М.: Элит-2000, 2001. — 389 с.
3. *К. М. Мирошник.* Ісламські банки в соціально економічній структурі мусульманських країн. Дис. канд. екон. наук: 08.00.14. — М., 2000.
4. *Юсеф Нахла.* Особливості кредитно-фінансової системи арабських країн // Персонал. — 2006. — № 3.
5. *Станков О.С.* Особливості діяльності арабських фінансових інституцій на світових ринках // Регіональна економіка. — 2008. — № 4.
6. Cambridge Economic History of Europe 2007. — p. 437. — Cambridge University Press,
7. Timur Kuran. The Absense of the Corporation in Islamic Low // American Journal of Corporative low. — 2005. — N. 55. — pp. 785—834.

Стаття надійшла до редакції 15 січня 2010 р.

УДК 336.717.061.1:330.117

В. Г. Шевалдіна
старший викладач
кафедри менеджменту банківської діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КРЕДИТУВАННЯ БАНКАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ

В статье рассмотрены основные направления кредитования украинскими банками домохозяйств в докризисный период, выявлены проблемы современного состояния потребительского кредитования.

In the article the main trends in granting credit to households by Ukrainian banks are examined in the pre-crisis period, the problems of present state of giving consumer credits are revealed.

У статті розглянуто основні напрями кредитування українськими банками домогосподарств в докризовий період, виявлені проблеми сучасного стану споживчого кредитування.

Ключевые слова: *потребительский кредит, ипотечный кредит, автокредитование, кредитование образования.*

Key words: *consumer credit, merchandise, giving credit for purchasing an automobile, giving credit for acquiring education.*

Ключові слова: *споживчий кредит, іпотечний кредит, автокредитування, кредитування освіти.*

© В. Г. Шевалдіна, 2010

Для домогосподарств кредитування є дієвим механізмом покращення життєвого рівня та зміни стандартів життя. Кредит не тільки сприяє більш повному задоволенню потреб фізичних осіб, а й породжує нові потреби, що безпосередньо впливають на зростання суспільного виробництва товарів і послуг. Активна робота банків у галузі обслуговування населення сприяє розширенню видів кредитних послуг, удосконаленню техніки кредитування фізичних осіб, підвищенню рівня прибутковості банків.

Вітчизняні банки активно нарощували обсяги кредитних вкладень в економіку країни. Вимоги банків за наданими кредитами за 2005 — 2008 рр. збільшилися з 143,4 до 734,0 млрд грн, або в 5 раз. Спостерігається позитивна тенденція і в динаміці кредитів, що надані населенню. Обсяги кредитів, наданих домашнім господарствам, у портфелі банків зростали за цей період випереджаючими темпами — майже у 8 разів і склали на 01.01.2009 року 280,5 млрд грн. Частка кредитів домогосподарствам у структурі загального банківського портфеля постійно збільшувалася — з 24,9 % у 2005 р. до 38,2 % у 2008 р.

Прийнято вважати, що будь-який кредит, що надається комерційними банками домогосподарствам відносяться до такого виду кредиту як споживчий кредит. Однак, згідно з правилами обліку за цільовим спрямуванням Національний банк України виділяє такі напрями кредитів домогосподарств [1]:

— споживчі кредити;
— на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості;
— інші кредити;
— іпотечні кредити.

Аналіз цільового кредитування показав, що найбільшим попитом серед населення за цей період користувалися споживчі кредити (табл. 1). Розраховано за даними: Бюлетень Національного банку України, 2009 р., № 11, с. 122 [1]).

У 2006—2008 рр. обсяг споживчих кредитів домогосподарств щорічно зростав більше ніж у 1,5 разу порівняно з попереднім роком. У 2008 р. споживчих кредитів видано населенню на суму 186,1 млрд грн, що в 3 рази більше, ніж у 2006 р. Частка споживчих кредитів у загальному обсягу кредитів, наданих домогосподарствам коливається від 71,27 % до 57,3 %. Це свідчить про важливу роль банків у задоволенні значного попиту домогосподарств на споживчі кредити для вирішення поточних потреб. Товари або послуги, що є надто дорогими для миттєвого придбання, за допомо-

гою кредиту не будуть обтяжливими для сімейного бюджету. Зростанню споживчого кредитування сприяла максимальна зручність оформлення та надання кредитів домогосподарствам: розробка та впровадження новітніх процедур кредитування, поліпшення якості надання споживчих кредитів, прийняття до розрахунків неофіційних доходів населення (без документального підтвердження), прискорення швидкості оформлення кредитів. Така політика банків щодо доступності кредитних коштів призводить до змін у відношенні домогосподарств до такого процесу як кредитування. Все більша кількість населення перестають відчувати упередженість до кредитних коштів, змінюючи поведінку заощадження на споживчу.

Таблиця 1

ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА КРЕДИТІВ, НАДАНИХ ДОМАШНІМ ГОСПОДАРСТВАМ [1]

Рік		Споживчі кредити	На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості	Інші кредити	**Усього**	Іпотечні кредити (із загальної суми)
2005	млн грн	…	…	…	**35659**	…
2006	млн грн	58453	20412	3145	**82010**	20523
	%	71,27	24,89	3,83	**100**	25,02
2007	млн грн	115032	40778	4577	**160386**	73084
	%	71,72	25,42	2,85	**100**	45,57
	темп приросту, %	96,79	99,77	145,53	**95,57**	256,11
2008	млн грн	186088	88352	6050	**280490**	143416
	%	66,3	31,5	2,2	100	51,1
	темп приросту, %	61,77	116,66	32,18	74,88	96,23
вересень 2009	млн грн	144617	102046	5596	**252259**	137591
	%	57,3	40,5	2,2	100	54,5
	Темп приросту (зниження), %	– 22,28	15,49	– 7,5	– 10,06	– 4,06

Ринок кредитування домогосподарств складається із різного виду короткострокових, середньострокових (до 5 років) та довгострокових (більше 5 років) кредитів. В умовах позитивних змін у вітчизняній економіці все більшим попитом користувалися кредити на тривалий строк. Така ситуація спостерігається за всіма напрямами кредитування: у 2008 році 53 % споживчих кредитів було видано населенню більше, ніж на 5 років, 75 % кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості видано на термін більше 10 років, 52 % інших кредитів — до 5 років.

На споживчому кредитному ринку України спостерігається наступна тенденція — зростання обсягу кредитів, наданих в іноземній валюті. Постійним стає випереджання темпів зростання кредитів, наданих населенню в іноземній валюті над темпами зростання кредитів у національній валюті. У 2005 р. темпи зростання кредитів у гривні склали 123 %, в іноземній валюті 159 %, у 2008 р. 34 % та 98 % відповідно. Як наслідок, частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі кредитів, наданих банками домогосподарствам збільшилася з 59 % у 2005 р. до 72 % у 2008 р. Такі реалії пояснюються тим, що при стабільному валютному курсі кредити в іноземній валюті для домогосподарств були дешевшими за кредити в гривні. І хоч основними видами валют, у яких надаються кредити фізичним особам вітчизняними банками є гривня, долар та євро, однак у цей період відмічається збільшення частки кредитів, що надавалися в доларах США. Необхідно зазначити, що домогосподарства, оцінюючи тільки поточну привабливість валютних кредитів не зважують валютний ризик, не враховують можливості коливань валютного курсу в майбутньому.

У практиці вітчизняних комерційних банків існує кілька напрямів кредитування фізичних осіб — іпотека, автокредитування, експрес-кредитування в торгових центрах (PoS-loans), кредитування готівкою (cash-кредити), а також карткове кредитування. Національний банк України у звітності не виділяє статистичні дані щодо всіх цих напрямів кредитування, окрім даних щодо іпотечного кредитування.

Аналіз структури кредитів, що надаються домогосподарствам показує, що значна частка кредитів використовується населенням для вирішення житлової проблеми через отримання та використання іпотечних кредитів. Упровадження в країні іпотечного кредитування житлового будівництва стало вкрай важливим як в економічному, так і в соціальному плані.

Іпотечне кредитування представляє собою складну систему відносин, що дозволяє узгоджувати інтереси населення в покращенні житлових умов, комерційних банків — в ефективному та прибутковому напрямі діяльності, будівельного комплексу та пов'язаних з ним виробничим процесом галузей — у ритмічному завантаженні виробництва та збереженні робочих місць, держави, зацікавленої в загальному економічному зростанні.

До початку фінансової кризи вітчизняний ринок іпотечного кредитування впевнено демонстрував динамічне збільшення загального обсягу кредитів, наданих домашнім господарствам. За даними Української національної іпотечної асоціації (УНІА) на 01.10.2009 р. всього було видано іпотечних кредитів на суму 103,6 млрд грн. За майже вісім років загальний розмір іпотечного портфеля банків в Україні зріс у 345 разів (рис. 1) [2].

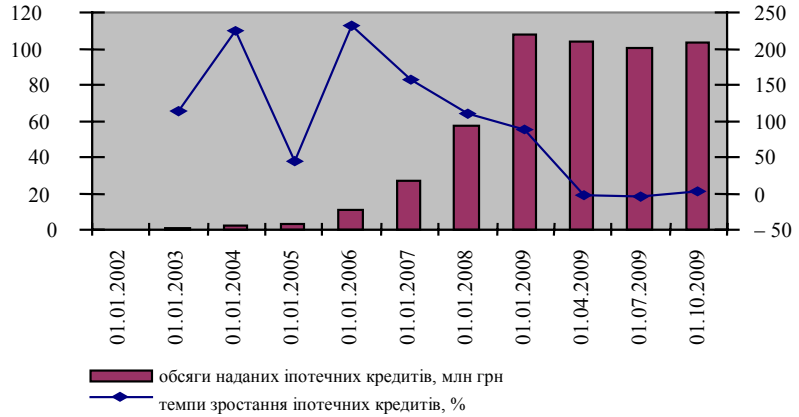


Рис. 1. Динаміка обсягів надання та темпів зростання іпотечних кредитів українських банків за період 2003—2009 рр. [2]

Питома вага іпотеки зростає як у загальному кредитному портфелі вітчизняних банків, так і в портфелі кредитування фізичних осіб. Якщо в 2002 році частка іпотечних кредитів у загальному кредитному портфелі банків становила 1,2 %, то в 2008 р. вона зросла майже до 15 %. У кредитуванні домогосподарств частка іпотеки починаючи з 2005 р. становить більше третини. Однак, не дивлячись на суттєве збільшення масштабності іпотечного кредитування житла, іпотечний ринок України складає 10 % від ВВП, тоді як у розвинених країнах цей показник сягає 30—40 %.

Оскільки з кожним роком бюджетне фінансування будівництва нерухомості скорочується, кредитування купівлі фізичними особами житла на первинному та вторинному ринку нерухомості під заставу цього житла, є найбільш перспективним напрямом вирішення житлової проблеми домогосподарств. Проте поширення ринку іпотечних кредитів, їх доступність найширшому колу громадян залежить від наявності наступних необхідних умов (рис. 2):

— ліквідний та збалансований ринок житла;

— достатня кількість домогосподарств з високими та стабільними прибутками;

— сформована ресурсна база для довгострокового кредитування;

— широкий спектр програм іпотечного кредитування.

До того ж іпотечне кредитування житлового будівництва може ефективно функціонувати за умови системної державної підтримки та наявності належної нормативно-правової бази, яка регламентує відносини між учасниками ринку.

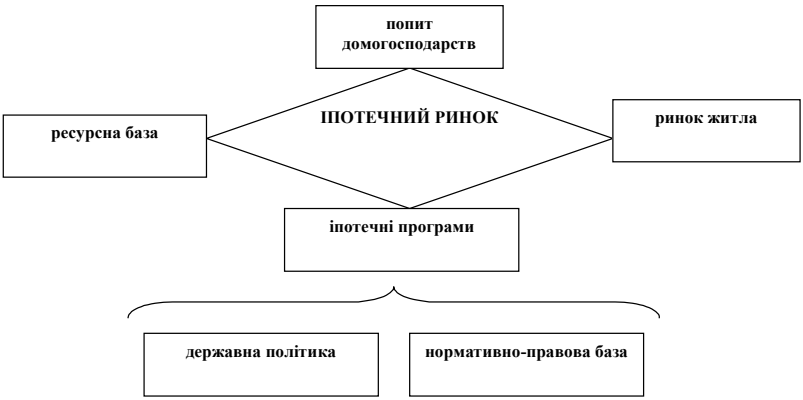


Рис. 2. Умови розвитку іпотечного ринку

Відносно ринку житла, то слід зауважити, що серед країн Центральної та Східної Європи в Україні один з найнижчих показників забезпечення потреб і задоволення попиту на цьому ринку. Майже 75 % житлового фонду України фізично і морально зношено та вимагає або реконструкції, або знесення як аварійне [3]. На відміну від розвинутих країн у країні гостро не вистачає житла, і до насичення ринку ще дуже далеко.

По відношенню до рівня доходів населення ціни на житло в Україні, безперечно, є дуже високими. У Європі існує одне емпіричне правило: вартість квадратного метра житла приблизно дорівнює місячній зарплаті. В Україні квадратний метр коштував від чотирьох до п'яти місячних зарплат. Відповідно, за середньорічну заробітну плату українець міг купити квадратних метрів житла у 5—6 разів менше, ніж мешканець США чи країн Західної і Центральної Європи [3].

Більшість іпотечних кредитів в Україні було надано в іноземній валюті, що поставило значну частину позичальників у позицію валютного ризику. Цікаво, що за кордоном прийнято, щоб валюта платежу за іпотекою збігалася з валютою доходу. Найпопулярнішою валютою кредитування є долар США, оскільки на доларові кредити припадає 95 % позик, що надані в іноземній валюті. Тим часом зростає популярність євро (2,7 %) та швейцарського франка (2,3 %). Основними причинами валютизації іпотеки є високі процентні ставки за кредитами в національній валюті (18—22 %), у той час як вартість кредитів в іноземній валюті значно нижча (процентні ставки в іноземній валюті складають 13—14 %).

Досить невелика частка кредитів на індивідуальне будівництво та купівлю землі відображає розвиток даних напрямів тільки в окремих регіонах Так, на київський та одеський регіони припадає 38 % кредитів на будівництво котеджів і 63 % — на купівлю земельних ділянок [4].

Щодо визначення та регулювання відносин у системі іпотечного кредитування зроблено вже немало. Законодавчу базу в питаннях іпотеки, в основному, сформовано. Ухвалено закони України «Про іпотеку», «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати», «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», «Про забезпечення вимог кредиторів та реєстрацію обтяжень».

Найбільший обсяг кредитів іпотечного ринку становив 107,6 млрд грн на 01.01.2009 р. Таке високе зростання обсягів іпотечних кредитів викликане різкою зміною валютного курсу (гривня девальвувала відносно долара майже на 60 %) і не відображає реальної картини стану іпотечного ринку.

Після постанови НБУ від 11 жовтня 2008 року № 319 «Про додаткові заходи щодо діяльності банків» банки майже припини-

ли кредитування, згорнули іпотечні програми, спостерігалася тенденція зменшення попиту на іпотечні продукти. В свою чергу, населення намагалося погасити ті кредити, що в них вже є, але негативна макроекономічна ситуація в країні — припинення діяльності підприємств та організацій, масові скорочення, різке падіння курсу гривні відносно світових валют, підвищення банками процентних ставок за кредитами — призводить до нестачі коштів для своєчасної сплати за кредит та до зростання обсягів проблемних іпотечних кредитів за 9 місяців 2009 року більше ніж у три рази. На 01.10.2009 року обсяги проблемних кредитів складають 3,1 млрд грн, або 3,1 % у загальному іпотечному портфелі [2]. Що стосується процесу реструктуризації в іпотечній сфері, то загалом за 2009 рік було реструктуризовано близько 18,7 % від загальної кількості іпотечних кредитів. Основними схемами реструктуризації житлових іпотечних кредитів були: зміна валюти кредиту, зміна схеми погашення, пролонгація кредитного договору, відстрочення сплати суми кредиту.

Ще одним значним напрямом кредитування населення для банків є автокредитування. Попит на автомобілі в Україні невпинно зростав декілька років поспіль. Україна була однією з найменш розвинених країн Європи за кількістю автомобілів на душу населення (приблизно 150 автомобілів на 1000 осіб) [5]. Розвиток та доступність кредитних програм, що пропонувалися банками, призвели до значного зростання вітчизняного авторинку. Клієнт, залежно від обраної моделі транспорту й реальних доходів, серед різноманітних кредитних програм міг знайти привабливі для себе умови. Перший внесок клієнта при купівлі автомобіля мав становити 25—30 %, термін кредитування — від 3 до 7 років, середнє подорожчання — 15 %. Плюс обов'язкова страховка — 4—5 % від суми покупки.

Кожний другий українець купував транспортний засіб на умовах автокредитування. За різними оцінками, від 50 % до 70 % нових автомобілів продавалися в кредит. За 2006 рік було продано близько 370 тис. легкових автомобілів, за 2007 р. — 542 тис. І якщо в 2006 році Україна займала 9 місце в Європі за обсягами продажу автомобілів, то в 2007 вийшла на сьоме місце, випередивши обсяги продажу таких країн, як Австрія, Голландія, Бельгія [5].

Фінансова нестабільність вплинула на політику більшості українських банків у сфері кредитування. Банками переглядаються умови надання кредитів на купівлю транспортних засобів,

при цьому процентні ставки підвищуються. Вимоги до кредитоспроможності позичальників стають більш жорсткими, кредити без першого внеску позичальника не надаються. Проте більшість банків були вимушені згорнути власні програми по автокредитуванню.

Споживчі кредити на задоволення поточних потреб за технологією видачі можна поділити на три основні програми, які мають основну об'єднуючу умову їх надання — мінімальну кількість документів, необхідних для отримання кредиту (у багатьох банках складається з паспорту та довідки про присвоєння ідентифікаційного коду, інколи довідки про доходи або даних про двох поручителів) [6]:

— cash-кредити. Це кредити, які видаються готівкою без цільового призначення, без застави і досить швидко;

— експрес-кредити. Це наймасовіші кредити. Вони, в основному, перераховуються в безготівковій формі. Ця послуга пропонується безпосередньо в торговому центрі на місці продажу товару;

— карткові кредити. Більшу частину кредитних карток банки відкривали до звичайних зарплатних рахунків, на які підприємства та організації щомісяця перераховували заробітну плату своїм співробітникам. Найчастіше кредитні ліміти позичальникам відкривали у розмірі двох-трьох місячних окладів.

Важливим напрямом кредитування, який сприятиме доступності вищої освіти для українських громадян може стати розвинутий ринок освітнього кредитування. Основна його ідея полягає в розриві замкнутого кола (рис. 3): відсутність необхідної освіти — низький заробіток — відсутність коштів на освіту — відсутність необхідної освіти.

В останні роки в розвинутих країнах зменшується бюджетне фінансування вищої освіти та зростають обсяги фінансування за рахунок приватного капіталу. У західних вищих навчальних закладах передбачені різноманітні підходи до кредитування навчання, які враховують саму специфіку одержуваної освіти. Цільові аудиторії тих, хто отримує освіту у вітчизняних та закордонних вузах, мають суттєві відмінності за багатьма факторами: вік, наявність досвіду роботи та освіти, рівень прибутків і витрат, вимоги до отримуваної освіти та багато іншого.

В Україні першою спробою врегулювати кредитні відносини щодо отримання молодими громадянами України освітніх послуг став «Порядок надання молодим громадянам пільгових довго-

строкових кредитів для здобуття освіти у вищих навчальних закладах за різними формами навчання незалежно від форми власності», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 27.05.2000 № 844. Вітчизняні банки почали здійснювати надання кредитів на освітні послуги з 2001 р. Серед лідерів були КБ «Приватбанк», АКБ «Правексбанк», банк «Фінанси і кредит» [7].

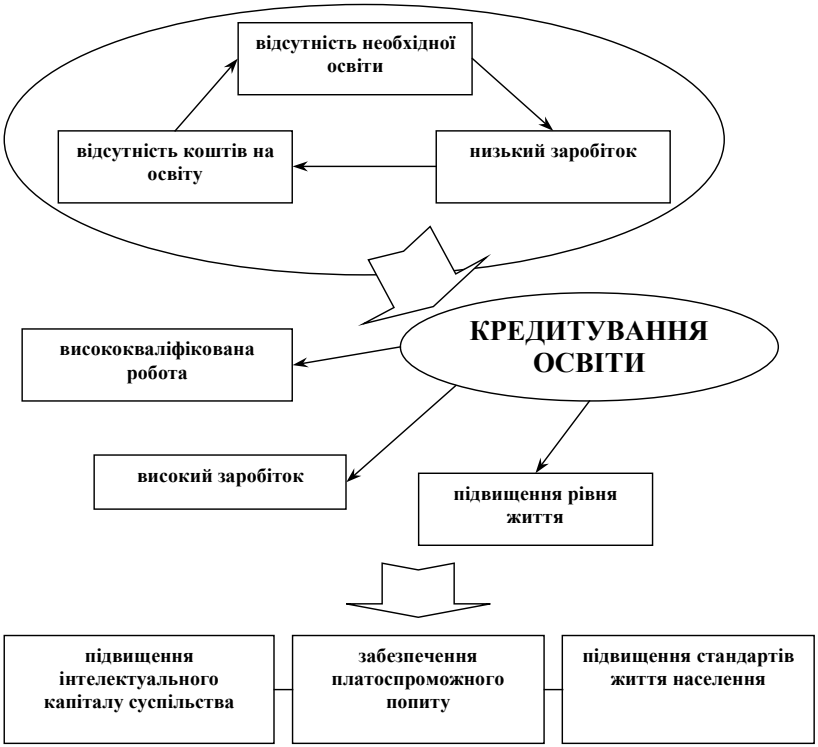


Рис. 3. Соціально-економічне значення кредитування освіти

Більшість українських банків усе ж згодні кредитувати освіту, але в межах стандартних споживчих кредитів. Програми споживчого кредитування не передбачають видачу кредитів для оплати навчання окремим рядком. В умовах фінансової кризи не варто сподіватися на активізацію освітнього кредитування в силу невизначеності щодо працевлаштування майбутніх фахівців. До того

ж банкам бракує довгострокових ресурсів, а зростання кредитних ризиків призводить до необхідності підвищення процентної ставки.

Розвиток ринку кредитування домогосподарств в Україні стає дзеркальним відображенням зміни економічної ситуації не тільки в державі, а й у світі. Економічна нестабільність в країні, високі темпи інфляції, затяжні кризові явища на світових фінансових ринках та коливання курсу долара, зміни до банківського законодавства, спрямовані на подолання зростаючих кредитних ризиків та розривів ліквідності негативно вплинули на можливості кредитування банками домогосподарств.

Завдяки девальвації національної валюти, рівень доступності кредитів сяйнув на недосяжну висоту. Основним показником доступності кредиту є відношення між щомісячним платежем та доходом сім'ї (DTI). В США рівень DTI не перевищує 26 %. В Україні цей показник теж тримався на рівні 28 %, але з девальвацією національної валюти він зріс до 45 %. Девальвація вплинула не тільки на рівень DTI, а також на економіку, спричинила зростання рівня безробіття та інфляції [8].

За світовим досвідом кредитування домогосподарств є одним з основних видів діяльності банків, що забезпечує їх стабільну прибутковість. Його розвиток є важливою умовою забезпечення стійкого зростання не тільки банківської системи, а й економіки в цілому. Від нього залежить розвиток багатьох галузей виробництва та реалізація їх кінцевої продукції. Однак, суттєвим недоліком української економіки є відсутність товарів вітчизняного виробництва (автомобілі, електроніка, побутова техніка і т.п.), для купівлі яких населення і бере кредити. Навіть якщо говорити про кредитування будівництва житла, то значна частина будівельних та оздоблювальних матеріалів імпортується. Відповідно, вітчизняні банки кредитували не українську економіку, а імпорт у неї, зовсім не сприяючи її економічному зростанню, як це відбувається в розвинутих країнах. А значні обсяги зовнішніх зобов'язань генерували високі валютні ризики.

Фахівці МБРР показали, що зовнішні позики банків та їх висока кредитна активність на внутрішньому ринку породжують небезпеку для утримання макроекономічної стабільності в країні й для стійкості банківської системи тоді, коли зобов'язання банків мають короткостроковий характер, валютні активи і зобов'язання банків не збігаються, а зовнішні запозичення підживлюють кредитний бум у секторах споживчого та іпотечного кредитування [9].

Значні обсяги зовнішніх зобов'язань українських банків та накопичення ними істотних валютних ризиків сформували високу залежність від ситуації на міжнародних ринках капіталу. Тому динамічний розвиток споживчого та іпотечного кредитування домогосподарств українськими банками був перерваний глобальною фінансовою кризою. Вітчизняні банки втратили довгострокові і дешеві кредитні лінії від іноземних банків. Зниження реальних доходів населення призвело до збільшення кількості проблемних кредитів, а також випадків, коли банки змушені продавати об'єкти застави. Також зниження кредитоспроможності населення змусило банки зробити більш жорсткими умови видачі кредитів і припинити кредитування за багатьма програмами.

На даний час банки поступово відновлюють певні кредитні програми, але щоб повернутися до рівня кредитування домогосподарств що передував глобальній кризі потрібно, перш за все, визначатися зі стратегію формування довгострокових гривневих ресурсів та зробити правильні висновки з отриманого досвіду як банкам, так і населенню.

Література

1. Офіційний сайт Національного банку України // http//www.bank.gov.ua

2. Аналітичний огляд УНІА за 2009 рік «Житлове іпотечне кредитування в Україні» // http//www.unia.com.ua.

3. *К. Паливода, П. Гайдуцький.* Міраж кризи на ринку житла. — Економіст. — 2008. — № 5. — С. 14–15.

4. *Д. Гриньков.* Ипохондрия. — Бизнес. — 2008. — Червень. — 24/16.

5. *П. Ходовий.* Автопоглиначі // Бізнес.– 24–30 листопада 2007 р. — № 45 (674) // http//www.dt.ua

6. *О. Кириченко, Л. Патєркіна.* Управління ризиками у сфері банківського споживчого кредитування // Банківська справа. — 2008. — № 6. — С. 15—27.

7. *О. Ю. Буцька.* Кредитування студентів як джерело фінансового забезпечення діяльності вищих навчальних закладів // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 9(75). — С. 161—168.

8. Звіт *С. Муді.* Іпотечна криза в Україні // http//www.unia.com.ua.

9. *Т. Вахненко.* Кредитний бум в Україні в системі координат світових фінансів // Економіст. — 2008. — № 5. — С. 34—37.

Стаття надійшла до редакції 12.01. 2010 р.

Розділ ІІ. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.471

К. В. Безверхий
аспірант без відриву від виробництва
кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПРИДБАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-ПРАВОВИХ СИСТЕМ ТА ВИТРАТ НА ЇХ ОБСЛУГОВУВАННЯ

В статье рассмотрены принципы организация учета приобретения информационно-правовых систем, а также отображение расходов на абонентское обслуживание информационно-правовых систем в составе косвенных расходов предприятия.

The organization of acquisition of legal systems are considered in the article, as well as displaying the cost of subscription services information and legal systems of indirect costs of the enterprise.

У статті розглянуто принципи організації обліку придбання інформаційно-правових систем, а також відображення витрат на абонентське обслуговування інформаційно-правових систем у складі непрямих витрат підприємства.

Ключевые слова: *информационно-правовые системы, нематериальные активы, учет косвенных расходов.*

Keywords: *information and legal systems, intangible assets, accounting of indirect cost.*

Ключові слова: *інформаційно-правові системи, інформаційно-правове забезпечення, нематеріальні активи, організація обліку, облік витрат на придбання.*

Стрімкий розвиток фінансово-господарської діяльності окремого суб'єкта господарювання — підприємства багато в чому залежить від зовнішніх факторів, до яких необхідно віднести вітчизняне законодавство. Зміни в чинному законодавстві України відбуваються дуже бурхливо, тому перед підприємствами виникає питання: «Як враховувати в своїй діяльності «свіжі» зміні в законодавстві?». В іншому випадку, якщо підприємство буде цим нехтувати, то перед ним постає проблема сплати штрафів та/або втрачання економічних вигод від здійснених господарських операцій. У зв'язку з цим виникає потреба в забезпеченні діяльності підприємства необхідними інформаційно-правовими системами

© К. В. Безверхий, 2010

(надалі — ІПС). Однією з таких поширених ІПС є інформаційно-правове забезпечення (надалі — ІПЗ) ЛІГА:ЗАКОН Головний бухгалтер (надалі — ЛІГА). На прикладі цього програмного забезпечення і вважаємо за доцільне розглянути облік витрат на придбання ІПС та подальший облік витрат на її утримання у складі непрямих витрат (адміністративних витрат) вітчизняних підприємств.

Останні дослідження щодо обліку ІПС були проведені у працях деяких вітчизняних учених-науковців, таких як О. Бондаренко, О. Буркун, В. Диба, С. Каменський, В. Овчаров, О. Савченко, І. Чалий. У той же час у теорії та на практиці немає єдиної думки щодо обліку придбання ІПС.

Тому метою дослідження є спроба з'ясувати та уточнити теорію та практику організації обліку придбання ІПС та витрат на їх подальше використання у складі непрямих витрат підприємства в системі бухгалтерського обліку.

З'ясуємо сутність поняття «системи ІПЗ». Відповідно п.п.1.1 п.1 Ліцензійної угоди про використання систем ІПЗ ЛІГА (що є додатком до Договору про використання систем ІПЗ ЛІГА) системи ІПЗ ЛІГА являють собою програмні комплекси та є інформаційними базами даних, примірники яких поставляються на комп'ютерних носіях. Згідно ст. 1 Закону України «Про авторське право і суміжні права» база даних (компіляція даних) — сукупність творів, даних або будь-якої іншої незалежної інформації у довільній формі, в тому числі — електронній, підбір і розташування складових частин якої та її упорядкування є результатом творчої праці, і складові частини якої є доступними індивідуально і можуть бути знайдені за допомогою спеціальної пошукової системи на основі електронних засобів (комп'ютера) чи інших засобів [1].

Статтею 420 Цивільного кодексу України визначено, що до об'єктів права інтелектуальної власності належать: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення, комерційні таємниці [2]. Авторське право на ІПЗ ЛІГА у користувача, який придбавав ІПЗ ЛІГА випливає із п.п.2.1 п.2 Ліцензійної Угоди, а

саме користувач, що придбав ІПЗ ЛІГА, має характер не виключного авторського майнового права, тобто впродовж всього терміну дії ліцензії користувач має право самостійного використання ІПЗ ЛІГА будь-яким способом, а також має право дозволяти чи забороняти іншим особам використання ІПЗ ЛІГА будь-якими особами. Отже, право власності на ІПЗ ЛІГА реалізується через не виключне авторське майнове право, а звідси, випливає, що система ІПЗ ЛІГА має обліковуватися як матеріальний актив.

В економічній літературі пропонується кілька варіантів щодо обліку витрат на придбання ІПЗ. Так, зокрема, І. Чалий у своїй статті «Як обліковувати систему ЛІГА:ЗАКОН (Бухгалтерські спекуляції)» [3] наводить три підходи щодо обліку ІПЗ ЛІГА, а саме «юридичний», «економічний» та «технократичний». Нами було детально проаналізовано ці підходи і узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДХОДІВ ЩОДО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ПРИДБАННЯ ІПЗ ЛІГА У ФІНАНСОВОМУ ОБЛІКУ

№ з/п	Найменування підходу щодо обліку ІПЗ	Характеристика підходів щодо обліку витрат на придбання ІПЗ					
		Витрати на придбання ІПЗ ЛІГА				Обов'язкове виконання	Нормативно-правове регулювання
		визнаються витратами періоду	капіталізуються у складі нематеріальних активів	обліковуються у складі витрат майбутніх періодів	капіталізуються у складі основних засобів		
1	«Юридичний» підхід	+	—	—	—	Бюджетні установи, організації, підприємства	[4—6]
2	«Економічний» підхід (варіант 1)	—	+	—	—	Необов'язково всі інші	[7—9]
	«Економічний» підхід (варіант 2)	—	—	+	—	Необов'язково всі інші	[8]
3	«Технократичний» підхід	—	—	—	+	Необов'язково всі інші	[10]

Наведені підходи свідчать про багатоваріантність обліку витрат на придбання ІПЗ ЛІГА. При «юридичному» підході витрати на придбання ІПЗ ЛІГА визнаються витратами звітного періоду. У договорі, підписаному між Абонентом і Виконавцем (ТОВ «ЛІГА ЗАКОН»), про передачу прав власності на систему не йдеться. Проте потрібно зазначити, що серед більшості бухгалтерів існує думка про те, що відображувати в балансі можна лише ті ресурси, право власності на яких належить підприємству. Якщо ж, як базовий орієнтир розглядати юридичну природу взаємин між Виконавцем і Абонентом, то слід було б зробити висновок, що витрати на отримання права використання ІПЗ ЛІГА не можуть бути капіталізовані і, значить, мають бути віднесені на витрати того звітного періоду, в якому були понесені. Таку ж позицію про право власності (право на володіння, користування та розпорядження) у фінансовому обліку підтримує Державне Казначейство України в своїх листах [4—6], а саме «... на облік у складі нематеріальних активів беруться придбані права на володіння, користування та розпорядження об'єктом нематеріальних активів, після відчуження їх (прав) від колишніх власників та визначення його вартості. При відсутності права власності витрати на придбання визнаються витратами того звітного періоду, протягом якого вони були здійснені без визнання таких витрат у майбутньому нематеріальним активом» [5].

«Економічний» підхід (варіант 1) передбачає відображення витрат на придбання ІПЗ ЛІГА у складі нематеріальних активів підприємства, оскільки, про що зазначалось вище, ІПЗ ЛІГА є об'єктом невиключного авторського права. Після введення в експлуатацію ІПЗ ЛІГА як об'єкта нематеріальних активів відповідно до п.29 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому нематеріальний актив уведено в господарський оборот [7]. Щомісячну суму нарахованої амортизації ІПЗ ЛІГА у фінансовому обліку відносять на збільшення суми непрямих витрат підприємства, а саме нарахування витрат відображають за дебетом рахунка 92 «Адміністративні витрати» з відповідною аналітикою та кредитом рахунка 13 «Знос (амортизація) необоротних активів» субрахунок 133 «Накопичена амортизація нематеріальних активів».

У разі застосування «економічного» підходу (варіант 2) капіталізація витрат на придбання ІПЗ ЛІГА відображується у фінансовому обліку як витрати майбутніх періодів. В основі цього під-

ходу лежить постулат згідно ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», що для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів [8]. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Оскільки ІПЗ ЛІГА приносить економічні вигоди не лише в тому періоді, коли ІПЗ ЛІГА було отримано, то і списання таких витрат може бути поступовим.

«Технократичний» підхід передбачає капіталізацію витрат на придбання ІПЗ ЛІГА у складі основних засобів, оскільки комп'ютерна програма придбавається на матеріальному носії. Важко погодитися з такою позицією, бо вона ототожнює вартість програми з вартістю носія. Збільшення вартості основного засобу, наприклад комп'ютера, на вартість програми є виправданим, якщо програма збільшила техніко-економічний потенціал самого комп'ютера. Проте для ІПЗ ЛІГА така аргументація виглядає непереконливо.

Відповідно до абз. 8 п. 4 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»: «нематеріальний актив — немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований» [7]. В п. 12 Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку нематеріальних активів уточнюється, що до даного виду активів відносяться активи незалежно від строку їх корисного використання [11].

Також МФУ у своєму листі № 31-34000-20-10/18896 від 13.07.2009 р. на запит щодо відображення в бухгалтерському обліку вартості придбаних ліцензій і комп'ютерних програм повідомляє, що відповідно до абз. восьмого пункту 5 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», такі активи (за умови відповідності критеріям визнання активів) відображаються у складі інших нематеріальних активів [12].

Відповідно до п.27 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»: «Метод амортизації нематеріального активу обирається підприємством самостійно, виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигод. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу» [7].

Отже, при детальному вивченні вищенаведених підходів, щодо відображення в фінансовому обліку придбання ІПС, на прикладі ІПЗ ЛІГА, нами було зроблено висновки, що з теоретичної

та практичної точки зору, найдоцільнішим буде використання «економічного» підходу (варіант 1). Цей підхід передбачає відображення придбання ІПЗ ЛІГА у складі нематеріальних активів підприємства з послідуючим нарахуванням амортизації, сума якої буде збільшувати непрямі витрати підприємства в наступному місяці після введення в експлуатацію нематеріального активу.

Кореспонденцію рахунків з обліку придбання ІПЗ ЛІГА у складі нематеріальних активів та витрат на її абонентське обслуговування подано в табл. 2.

Таблиця 2

КОРЕСПОНДЕНЦІЯ РАХУНКІВ З ОБЛІКУ ПРИДБАННЯ ІПЗ ЛІГА У СКЛАДІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ВИТРАТ НА АБОНЕНТСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ СИСТЕМИ

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дт	Кт	
1	Переказано з поточного рахунку попередню оплату за ІПЗ ЛІГА (30,00 грн) на 4 робочих місць (мережева версія) та абонентське обслуговування на три місяці (900,00 грн) згідно р.ф.№233 від 02 березня поточного року	371	311	930,00
2	Відображено податковий кредит з ПДВ згідно податкової накладної №159 від 02 березня поточного року	641	644	155,00
3	Оприбутковано ІПЗ ЛІГА в складі капітальних інвестицій (отримана видаткова накладна №145 від 03 березня поточного року)	154	631	25,00
4	Введено в експлуатацію ІПЗ ЛІГА у складі інших нематеріальних активів	127	154	25,00
5	Віднесено на витрати звітного періоду вартість абонентського обслуговування за березень	9211	631	250,00
6	Віднесено на витрати майбутніх періодів вартість абонентського обслуговування за квітень та травень поточного року	39	631	500,00
7	Зараховано податковий кредит з ПДВ	644	631	155,00
8	Проведено взаємозалік заборгованостей	631	371	930,00

Закінчення табл. 2

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дт	Кт	
9	Віднесено на витрати звітного періоду вартість абонентського обслуговування за квітень поточного року	92.11	39	250,00
10	Нараховано амортизацію іншого нематеріального активу ІПЗ ЛІГА за квітень поточного року (строк корисного використання 25 місяців)	92.11	133	1,00
11	Віднесено на витрати звітного періоду вартість абонентського обслуговування за травень поточного року	92.11	39	250,00
12	Нараховано амортизацію іншого нематеріального активу ІПЗ ЛІГА за травень поточного року (строк корисного використання 25 місяців)	92.11	133	1,00

Важливе практичне значення для бухгалтерів є порядок відображення витрат на придбання ІПЗ ЛІГА в податковому обліку. Нами було проаналізовано законодавство України, листи Державної податкової адміністрації України (далі — ДПАУ), консультації працівників ДПАУ щодо відображення в податковому обліку витрат на придбання ІПЗ і з'ясовано таке.

Відповідно до п. 1.2 ст. 1 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»: «Нематеріальний актив — об'єкти інтелектуальної, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані у порядку, встановленому відповідним законодавством, об'єктом права власності платника податку» [13].

ІПЗ ЛІГА є об'єктом не виключного авторського права і тому витрати, пов'язані з придбанням ІПЗ ЛІГА, обліковуються у податковому обліку у складі нематеріальних активів підприємства.

Таким чином, у податковому обліку, витрати на придбання ІПС (в нашому варіанті — ІПЗ ЛІГА) незалежно від вартості визнаються нематеріальним активом та амортизується відповідно до п.п. 8.3.9 п. 8.3 ст. 8 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», а саме для амортизації нематеріальних активів застосовується лінійний метод, за яким кожний окремий вид нематеріального активу амортизується рівними частками виходячи з його первісної вартості з урахуванням індексації згідно з під-

пунктом 8.3.3 цієї статті протягом строку, який визначається платником податку самостійно виходячи із строку корисного використання таких нематеріальних активів або строку діяльності платника податку, але не більше 10 років безперервної експлуатації [13].

В податковому обліку витрати на абонентське обслуговування ІПЗ ЛІГА на підставі п. п. 5.2.1 п. 5.2 ст. 5 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» можна віднести до складу валових витрат підприємства у разі, якщо такі витрати пов'язані з власною господарською діяльністю платника податку та підтверджені відповідними розрахунковими, платіжними та іншими документами (акт здачі-прийому робіт, акт про надання послуг тощо). Таку ж думку стосовно відображення витрат на абонентське обслуговування ІПЗ ЛІГА у складі валових витрат підприємства висловлюють працівники ДПАУ О. Задорожній та В. Завгородній у своїй консультації «Чи можна оплату за використання бухгалтерією інформаційної системи «Ліга» віднести до валових витрат підприємства?» [14, с. 85].

Отже, проведене нами дослідження показало, що ІПС, зокрема ІПЗ ЛІГА, в бухгалтерському та податковому обліку відносяться до складу нематеріальних активів підприємства як об'єкт невиключного авторського права та амортизуються прямолінійним методом. Витрати на абонентське обслуговування ІПЗ ЛІГА в бухгалтерському обліку відносяться до складу непрямих витрат підприємства, а саме адміністративних витрат, та відображуються на рахунку 92 «Адміністративні витрати» з відповідною аналітикою, наприклад 92.11 «Інформаційно-правове забезпечення». У податковому обліку витрати на щомісячне абонентське обслуговування включаються до складу валових витрат підприємства.

Література

1. Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 23 грудня 1993 року № 3792-XII.

2. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV.

3. *Чалий І.* Як обліковувати систему ЛІГА:ЗАКОН (бухгалтерські спекуляції) [Електронний ресурс] / І. Чалий // Авторські матеріали: Информационно-аналитический центр «ЛІГА». — 2008. — 01.

4. Лист Державного казначейства України від 19.05.2004 р. № 07-04/1005-4111.

5. Лист Державного казначейства України від 24.01.2006 р. № 07-04/97-595.

6. Лист Державного казначейства України від 22.02.2007 р. № 3.4-10/600-2350.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: Затверджено наказом МФУ від 18 жовтня 1999 р. № 242.
8. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року №996-XIV.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. — Режим доступу до стандарту: http://www.minfin.gov.ua/document/ 92449/МСБО_38.pdf.
10. IFRS-2005. Interpretation and Application of International Accounting and financial Reporting Standards. Barry J. Epstein, Abbas Ali Mirza. John Wiley&Sons, Inc. 2005, p. 243.
11. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів: Затверджено наказом МФУ від 16 листопада 2009 року № 1327.
12. Лист Міністерства фінансів України від 13.07.2009 р. № 31-34000-20-10/18896.
13. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994 року № 334/94-ВР.
14. *Задорожній О., Завгороднєва В*. Чи можна оплату за використання бухгалтерією інформаційної системи «Ліга» віднести до валових витрат підприємства? // Вісник податкової служби України. — 2007. — № 1—2 (428). — С. 85.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

УДК 657.424

М. І. Бондар
д-р екон. наук, завідувач кафедри
обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ІНВЕСТИЦІЇ ТА ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В ОБЛІКУ

Рассматриваются разносторонние подходы к определению инвестиций. Обоснованы отличия источников финансирования инвестиций и источников финансирования инвестиционных ресурсов.

The different approaches of investment definitions are researched. The distinctions of souring for Investments financing and Investment resources financing are proved.

Розглядаються різнобічні підходи до визначення інвестицій. Обгрунтовано відмінності джерел фінансування інвестицій та джерел фінансування інвестиційних ресурсів.

© М. І. Бондар, 2010

Ключевые слова: *инвестиции, источники финансирования инвестиций, учет*.

Keywords: *investment, souring for Investments financing, accounting*.

Ключові слова: *інвестиції, джерела фінансування інвестицій, облік*.

Розвиток економічних процесів ускладнює взаємовідносини між підприємствами, фінансовими інститутами, державними структурами та фізичними особами через процеси акумуляції капіталу з метою його примноження. Внаслідок цього виникає певне протистояння інтересів, подолання яких можливе у разі належного формування інвестиційного клімату.

Інвестиціями як категорією часто оперують в економічній літературі по-різному. Економічну сутність інвестицій вивчали як зарубіжні, так і вітчизняні вчені-економісти: Г. Александер, Дж. Бейлі, О. П. Ковтун, Я. Д. Крупка, А. С. Музиченко, А. А. Пересада, С. К. Реверчук, У. Шарп та багато інших. Не зважаючи на значну кількість таких публікацій, на сьогодні не існує універсального визначення інвестицій, яке б відповідало як теорії їх існування, так і фінансовому трактуванню з метою обліку та контролю. З огляду на це вивчення основних підходів до економічної сутності інвестицій є актуальним і потребує уточнень.

Метою статті є визначення основних протиріч щодо застосування в економічній літературі категорії інвестиція та обґрунтування основних підходів щодо джерел фінансування інвестиційної діяльності.

Інвестиції є невід'ємною складовою ринкових відносин, основна цільова спрямованість яких полягає у стійкому, поступовому та регулювальному розвитку суспільного виробництва. Недооцінка ролі інвестиційної діяльності або навіть звуження її функцій неминуче призведе до диспропорції економічного розвитку та загострення суперечностей суспільного розвитку [1].

Щодо трактування сутності інвестицій як складної і багатоаспектної економічної категорії, необхідно звернути увагу на існування різних підходів до визнання інвестицій в економічній літературі. Існуючі розходження в трактуванні поняття інвестиції зумовлюються як завданнями дослідження окремих авторів, так і багатогранністю суттєвих сторін даної економічної категорії.

В економічній літературі виділяють чотири групи трактування поняття «інвестиції» [2, с. 4]:

а) інвестиції, які визначаються на основі платежів, — потік оплат і виплат (витрат), що починається з виплат (витрат) [3, с. 1];

б) інвестиції, які визначаються на основі майна — інвестиції розглядаються як процес перетворення капіталу в предмети майна у складі активів балансу підприємства, в тому числі в цінні папери;

в) комбінаторне поняття інвестицій — вкладення, спрямовані на розширення бізнесу або створення умов для підвищення ефективності його функціонування. Ж. Перар в основі даного підходу виділяє такі типи інвестицій:

- для заміни або підтримання належного рівня обладнання;
- на розширення шляхом збільшення виробничих потужностей;
- на розширення діяльності створенням нових видів продукції;
- на науково-дослідні роботи;
- на просування товару і рекламу;
- на участь у капіталі інших підприємств;
- обов'язкові інвестиції (інвестиції для запобігання забрудненню навколишнього середовища, інвестиції в соціальну сферу тощо);
- стратегічні інвестиції (інвестиції, пов'язані з поглинанням підприємств або розширенням капіталу за кордоном) [4, с. 187];

г) інвестиції, які визначаються на основі диспозиційного поняття — процес інвестування, що передбачає зв'язок із фінансовими засобами, завдяки чому зменшується рівень вільного розпорядження ними підприємством [2, с. 4].

У період 1970—1990 років щодо сутності інвестицій домінувало два основні підходи: «ресурсний» і «витратний», суттєвий недолік, яких полягав у статичній характеристиці об'єкта аналізу, що базується на виділенні якого-небудь одного елементу інвестицій (витрат або ресурсів), обґрунтуванні пріоритету окремих стадій обороту засобів — продуктивною або грошовою.

Розглядаючи сутність інвестицій доречно звернути увагу на позицію А. Бєлого, який інвестиційну діяльність розглядав як виділення «окремих технологічних об'єктів ... для впровадження інвестицій» [5, с. 10]. За такого підходу технологічні об'єкти інвестицій потрібно розглядати не як інвестицію, а як результат її здійснення. Тому, придбання об'єктів основних засобів та відображення формування їх собівартості на калькулюючому рахунку 15 «Капітальні інвестиції» аж ніяк не може розглядатися інвестицією, оскільки за таких операцій відсутні інвестори, а є лише постачальники.

Узагальнюючи різні підходи до визначення сутності інвестицій щодо бухгалтерського обліку, нами виділено такі найсуттєвіші ознаки інвестицій [6, с. 22]:

• здійснення інвестицій потребує використання різноманітних інвестиційних ресурсів, які повинні підлягати кількісному і вартісному виміру;

• реалізація інвестицій передбачає створення або збільшення (поповнення) капіталу (блага);

• потенційна здатність інвестицій приносити дохід, причому розмір доходу визначається на основі обсягу вкладених ресурсів;

• процес інвестування, як правило, пов'язаний з перетворенням частини накопиченого капіталу в альтернативні види активів економічного суб'єкта (підприємства);

• протягом життєвого циклу інвестиційного процесу функцію інвестицій можуть виконувати невимучені з обігу ресурси у формі реінвестування.

Тому, з метою обліку, контролю та аналізу інвестиційної діяльності до інвестиції доцільно відносити грошові, майнові та інтелектуальні цінності, вкладені в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою формування або поповнення капіталу для досягнення загальної мети створення підприємства, реалізації інвестиційного проекту. А з огляду на це визначення об'єкта інвестицій не слід обмежувати переліком активів (як це передбачено стосовно капітальних інвестицій), оскільки необхідною умовою інвестицій є заплановані дії щодо їх ефективного використання для реалізації мети інвестування.

Повертаючись до технологічного процесу інвестицій, доцільно звернути увагу на джерело фінансування інвестицій та особливість формування інвестиційних ресурсів. Джерелом фінансування самих інвестицій очевидно є інвестор (за відношенням до підприємства: внутрішній, зовнішній). Проте, формування інвестиційних ресурсів є основною початковою умовою здійснення інвестиційного процесу. Без формування необхідного обсягу інвестиційних ресурсів, що спрямовуються на інвестування проекту або ж придбання інвестиційного портфеля підприємства, інвестиційний процес унеможливлюється.

На основі багатозначності поняття інвестиційних ресурсів слід відмітити, що може використовувати як власні економічні ресурси, так і позикові та залучені (якщо інше не передбачено договірними умовами), з урахуванням їх вартості та отриманого ефекту.

З урахуванням указаних пропозицій до *інвестиційних ресурсів* слід відносити економічні ресурси, що перебувають у будь-якій формі (матеріальній, нематеріальній, фінансовій) на правах кори-

стування інвестора, можуть бути індивідуалізовані й оцінені і вкладені за потреби в той чи інший інвестиційний об'єкт для досягнення мети інвестування.

Розглядаючи наведені класифікації джерел формування інвестиційних ресурсів (не інвестицій), слід відмітити, що до них віднесено всі методи залучення та використання власних активів для забезпечення функціонування певної діяльності. Така структура джерел фінансування інвестиційної діяльності не розмежовує процес поповнення або створення капіталу і внутрішні операції з розподілу вартості (амортизаційні відрахування) та відшкодування втрат від аварій, стихійного лиха. А як наслідок, не розмежовуються джерела фінансування інвестицій і джерела формування інвестиційних ресурсів. Це підтверджує і неоднозначність трактування сутності інвестицій.

Прибуток, потрібно розглядати як джерело формування інвестиційних ресурсів для існуючих інвесторів і є внутрішньою інвестицією (реінвестицією), без залучення додаткових інвесторів. Проте прибуток є лише джерелом формування інвестиційних ресурсів, а джерело фінансування інвестицій є інвестор, що залишає прибуток у розпорядженні підприємства і не використовує його у формі споживання.

До необґрунтованих власних джерел фінансування інвестиційної діяльності слід віднести твердження С. А. Соколова щодо амортизаційних відрахувань, які вкладаються інвесторами-акціонерами опосередковано, через реінвестування прибутку підприємства [7, с. 22]. Це пояснюється тим, що використання необоротних активів жодною мірою не впливає на обсяг уже до того створеного капіталу, а амортизаційні відрахування не є прибутком, це лише компенсація попередньо здійснених витрат.

Виходячи з цього, можна критично оцінити підходи, що схожі з тезою А. І. Мартинова: «... у процесі реалізації інвестиційних проектів відбувається формування фонду розвитку виробництва шляхом ... накопичення амортизаційних відрахувань» [8, с. 65], оскільки нарахування амортизації не веде до акумулювання додаткових коштів.

Існуючі пропозиції щодо створення амортизаційного фонду не забезпечать простого відтворення, оскільки динаміка цін схиляється в сторону збільшення, а переоцінку необоротних активів поглинає інфляційний процес. Тому, процес відтворення доцільно контролювати критеріями потенційної спроможності підпри-

ємства за іншими показниками (технічними, технологічними), а не амортизаційним фондом.

А. А. Пересада розглядав змішане фінансування інвестицій наводячи всі джерела формування інвестиційних ресурсів.

Не чіткою нині є визначення позиції лізингових компаній, що передають засоби у фінансовий лізинг, особливо це стосується капітальних вкладень. Під поняттям лізингу міститься широкий спектр фінансових, консультаційних та посередницьких послуг. Окремі автори, В. Д. Газман [9, с. 9], В. Н. Жуков [10, с. 33], проводять паралель між лізингом та інвестиційною діяльністю, що є досить помилковим. Лізингові компанії, що не мають власних коштів для придбання об'єктів лізингу здійснюють лише посередницькі послуги між банком та лізингоодержувачем з надання об'єктів лізингу в оренду аж ніяк не можуть розглядатися як інвестори. Проте, не виключена можливість лізингових компаній у здійсненні інвестиційної діяльності, що може технологічно впроваджуватися у формі передачі об'єктів лізингу на особливих умовах. Тому є нелогічним віднесення лізингу до інвестиційної діяльності, і за доцільне відносити їх діяльність до фінансових послуг, а лізингові компанії до спеціалізованих фінансово-кредитних інститутів.

Розглядаючи один із способів поповнення інвестиційних ресурсів як надання кредитів під реалізацію інвестиційного проекту, такі економічні відносини між кредитором і позичальником з приводу фінансування інвестиційних заходів на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотка за доцільне розглядати як інвестиційний кредит, а не як вид інвестицій. Оскільки кредит може бути джерелом здійснення інвестицій (реалізації інвестиційного проекту), проте кредит за своєю суттю він не відноситься до інвестицій, оскільки основною умовою кредиту є своєчасність погашення суми кредиту та відсотків за його користування.

Неоднозначним є визнання серед джерел фінансування інвестицій отриманих безоплатних та благодійних внесків, пожертвувань організацій, підприємств і громадян. Такі надходження з однієї сторони відображають окремі ознаки інвестицій, але не визнають суб'єкта інвестування — інвестора. Тому визнання такого процесу інвестування забезпечується в обліку з моменту відображення прибутку (від безоплатних та благодійних внесків, пожертвувань тощо) та реінвестування його в діяльність підприємства.

Вважаємо за недоцільне також виділяти в джерела інвестиційних ресурсів доходи від реалізації оборотних і необоротних активів, оскільки такі доходи за мінусом витрат і формують фінансовий результат (у даному випадку прибуток), що може використовуватися на фінансування інвестицій у формі реінвестицій.

До дискусійних питань слід віднести нормативні обмеження терміну обліку викупу власних акцій до одного року. До ефективних джерел поповнення інвестиційних ресурсів слід віднести позитивні фінансові результати від операцій з власними акціями, що можуть бути завчасно передбачені, але отримані в періодах, відхилення яких перевищує один рік. Даний підхід дає можливість лише акціонерам маніпулювати різницею такої вартості.

На основі конкретизації вказаних структурних елементів можна визначити роль і значимість інвестицій в економіці країни, сформувати концепцію розвитку інвестиційної діяльності та вдосконалити механізм регулювання процесу здійснення інвестицій і відображення інвестиційної діяльності в обліку та звітності. Вирішення вказаних завдань дасть змогу знизити невизначеність інвестиційного середовища та підвищити ефективність інвестиційної діяльності.

Література

1. *Рунова Л.Н.* Проблемы активизации инвестиционной политики в переходный период экономического развития России / Рунова Л. Н. — М.: МГАПИ, 2000.

2. *Блех Ю.* Инвестиционные расчеты / Ю. Блех, У. Гетце; пер. с нем. — Калининград: Янтар. сказ., 1997. — 450 с.

3. *Липсиц И. В*. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа: учеб.-справ. пособие / И. В. Липсиц, В. В. Коссов. — М.: БЕК, 1996. — 304 с.

4. *Перар Ж.* Управление финансами: с упражнениями / Перар Ж.; пер. с франц. — М. : Финансы и статистика, 1999. — 360 с.

5. *Белый А*. Состояние и перспективы инвестиционной деятельности в угольной промышленности Донецкой области / А. Белый // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сб. науч. трудов. ДонНУ. — 2002. — Ч. 1. — С. 9—11.

6. *Бондар М. І.* Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю : [монографія] / Бондар М. І. — К. : КНЕУ, 2008. — 256 с.

7. *Соколов С. А.* Формування та підвищення ефективності використання інвестиційних ресурсів підприємств (на матеріалах підприємств

чорної металургії України) : дис. … канд. екон. наук : 08.06.01 / Соколов Сергій Анатолійович. — К., 2002. — 179 с.

8. *Мартынов А. И.* Сущность и механизм планирования реинвестиционного процесса на крупном промышленном предприятии / А. И. Мартынов // Финансовый менеджмент. — 2006. — № 4. — С. 60—73.

9. *Газман В. Д.* Рынок лизинговых услуг / Газман В. Д. — М.: Фонд «Правовая культура», 1999. — 376 с.

10. *Жуков В. Н.* Учет операций по договору финансового лизинга / В. Н. Жуков // Бухгалтерский учет. — 2001. — № 7. — С. 33—40.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

УДК 657

Л. В. Гнилицька
канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ТА ПОРЯДОК ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ, УТРИМУВАНИХ ДЛЯ ПРОДАЖУ

В статье рассмотрены актуальные вопросы признания и порядка учета необоротных активов, которые удерживаются для продажи.

The article deals with topical issues of recognition and the treatment of fixed assets that are held for sale.

У статті розглянуто актуальні питання визнання та порядку обліку необоротних активів, що утримуються для продажу.

Ключевые слова: *учет, необоротные активы, первичная стоимость, продажа*.

Keywords: *accounting, fixed assets, primary value, sale*.

Ключові слова: *облік, необоротні активи, первісна вартість, продаж*.

Одними із «наймолодших» об'єктів обліку, що з'явилися у вітчизняній практиці порівняно недавно є необоротні активи, утримувані для продажу. До таких активів відносять основні засоби, нематеріальні активи та інші види необоротних матеріаль-

© Л. В. Гнилицька, 2010

них активів підприємства, що належать до вибуття в результаті операції продажу.

Методологічні основи формування інформації про необоротні активи, утримувані для продажу у бухгалтерському обліку, а також її розкриття у фінансовій звітності регламентовані нормами П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 7 листопада 2003 року № 617, який почав діяти з 1 січня 2008 року [2].

Незважаючи на досить тривалу дію даного Положення, сьогодні у практичній діяльності вітчизняних підприємств все ще виникають питання стосовно порядку визнання та обліку необоротних активів, утримуваних для продажу. У першу чергу, це пояснюється невизначеністю нормативного регулювання операцій з цим видом активів на законодавчому рівні. Єдиним документом, що тлумачив порядок застосування норм П(С)БО 27 був лист Міністерства фінансів України від 25 липня 2008 року № 31-34000-10-10/29072 «Щодо застосування Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», який носив суто інформаційний та рекомендаційний характер [6]. Тому більшість підприємств вважають за доцільне користуватися положеннями оновленої Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, яка починаючи з квітня 2008 року розкриває норми відображення необоротних активів, утримуваних для продажу на рахунках бухгалтерського обліку [5].

Коротко зупинимося на окремих нормах порядку визнання та обліку необоротних активів, утримуваних для продажу.

Відповідно до п. 1 р. II П(С)БО 27 необоротні активи визнаються утримуваними для продажу за наступних умов.

По-перше, підприємство очікує отримати економічні вигоди від продажу необоротних активів, а не від їх використання за призначенням. Якщо ж реалізація необоротних активів попередньо не планується і здійснюється стихійно їх продовжують обліковувати у складі необоротних активів.

По-друге, необоротні активи повинні бути готовими до продажу у їх теперішньому стані, тобто підприємством вжито усіх технічних заходів, пов'язаних з підготовкою необоротних активів

до продажу, наприклад, проведено технічний огляд, поточний ремонт тощо.

По-третє, продаж необоротних активів, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання їх такими, що утримуються для продажу. Цей критерій пов'язаний з тим, що не зважаючи на той факт, що необоротні активи, утримувані для продажу, за своєю сутністю є засобами праці, з моменту визнання їх такими вони набувають властивостей запасів тобто перетворюються на високоліквідні активи. Тому на них поширюється загальний критерій визнання оборотних активів — перетворення на грошові кошти протягом одного року чи одного операційного циклу. Період завершення продажу може бути подовжений на термін більше одного року чи одного операційного циклу лише в тому випадку, якщо це обумовлено обставинами, які знаходяться поза контролем підприємства.

По-четверте, умови продажу необоротних активів, утримуваних для продажу, відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів тобто щодо даних об'єктів існує активний ринок.

По-п'яте, здійснення процедури реалізації необоротних активів, утримуваних для продажу, має високу ймовірність, наприклад, керівництвом підприємства підготовлено відповідний план або укладено угоду про продаж, здійснюється їх активна пропозиція на ринку за ціною, що відповідає справедливій вартості.

Якщо необоротні активи відповідають одночасно усім п'яти критеріям визнання, їх переводять зі складу відповідних груп необоротних активів (основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних матеріальних активів) до складу запасів (товарів) з умовною назвою «необоротні активи, утримувані для продажу», при цьому амортизація на такі необоротні активи нараховуватися припиняється.

Первісне визнання необоротних активів, утримуваних для продажу, здійснюється на одну із дат:

— дату, коли щодо цих активів задовольняються усі критерії надані п.1 р. ІІ П(С)БО 27, чи

— дату оприбуткування необоротних активів, придбаних з метою їх подальшої реалізації.

Залежно від способу надходження необоротних активів, утримуваних для продажу їх первісна вартість визначається в порядку наданому в табл. 1.

Таблиця 1

ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ ПЕРВІСНОЇ ВАРТОСТІ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ, УТРИМУВАНИХ ДЛЯ ПРОДАЖУ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ НАЦІОНАЛЬНИХ П(С)БО

№ п/п	Спосіб надходження необоротних активів, утримуваних для продажу	Склад первісної вартості	Пункт П(С)БО
1	*2*	*3*	*4*
1	Придбання за грошові кошти	***Історична собівартість***, що включає: — суми, сплачені відповідно до укладених угод постачальнику за мінусом непрямих податків, а також суми ввізного мита та суми непрямих податків, сплачених у зв'язку з придбанням активів, які не відшкодовуються підприємству; — інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням активів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях	П(С)БО 9 п. 9
2	Переведені зі складу необоротних активів	***Залишкова вартість*** на момент переведення необоротного активу до складу запасів, визначена відповідно до вимог П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», що розраховується як різниця між їх первісною вартістю та сумою нарахованого зносу	П(С)БО 27 п.3 р. II
3	Отримані в обмін на подібний актив	***Балансова вартість*** переданих запасів. Якщо вона перевищує їх справедливу вартість, то первісною вартістю отриманих необоротних активів, утримуваних для продажу є справедлива вартість, а різниця включається до витрат звітного періоду	П(С)БО 9 п. 13
4	Отримані в обмін на неподібний актив	***Справедлива вартість*** запасів	П(С)БО 9 п. 13

Закінчення табл. 1

№ п/п	Спосіб надходження необоротних активів, утримуваних для продажу	Склад первісної вартості	Пункт П(С)БО
1	*2*	*3*	*4*
5	Отримані як внесок до статутного капіталу	Узгоджена з засновниками (учасниками) ***справедлива вартість*** запасів з урахуванням витрат, передбачених п. 9 П(С)БО 9. Порядок визначення справедливої вартості запасів розкрито нормами П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств». Він передбачає, що для запасів справедливою є відновлювальна вартість тобто сучасна вартість їх придбання	Додаток до П(С)БО 19
6	Отримані безкоштовно	***Справедлива вартість*** з урахуванням витрат, передбачених п. 9 П(С)БО 9	П(С)БО 9 п. 12

При складанні фінансової звітності необоротні активи, утримувані для продажу, на дату балансу відображаються за найменшою з двох оцінок — вартістю придбання (первісною вартістю) чи чистою вартістю реалізації.

У разі підвищення корисності необоротного активу, що утримуються для продажу тобто перевищення чистої вартості його реалізації (можливої ринкової вартості) над первісною вартістю проводять дооцінку такого активу, а в разі зменшення його корисності — уцінку.

Основними причинами, що відповідно до П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» призводять до зниження можливої ринкової вартості необоротних активів, утримуваних для продажу є:

— моральне старіння чи фізичні пошкодження активу;

— суттєві негативні зміни в технологічному, ринковому, економічному чи правовому середовищі, в якому діє підприємство;

— інші свідчення того, що ефективність активу гірша чи буде гіршою ніж попередньо очікувалося [3].

Сума, на яку первісна вартість необоротних активів, утримуваних для продажу, перевищує чисту вартість їх реалізації відповідно до вимог Інструкції по застосуванню Плану рахунків списується на витрати операційної діяльності підприємства із відображенням на рахунку 946 «Втрати від знецінення запасів».

Якщо ринкова вартість раніше уцінених необоротних активів, утримуваних для продажу збільшилася, то на суму такого збільшення проводиться дооцінка, але лише в межах попередньої уцінки. Дооцінка необоротних активів, утримуваних для продажу призводить до отримання іншого доходу операційної діяльності і відображається по кредиту рахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності» але лише в сумі, що не перевищує попередньо визнаних втрат від зменшення їх корисності.

У тому випадку, якщо підприємство вважає недоцільним подальшу реалізацію необоротних активів, їх більше не визнають як утримувані для продажу та виключають зі складу запасів. Відповідно до п.12 П(С)БО 27 таке виключення може бути здійснено за найменшою з оцінок:

— балансовою вартістю необоротного активу на момент його визнання як утримуваного для продажу за мінусом сум амортизації та переоцінки, які могли б бути здійсненими за період утримання такого активу для продажу чи

— чистою вартістю реалізації необоротного активу або вартістю його використання залежно від того, яка з них вища.

Бухгалтерський облік необоротних активів, утримуваних для продажу здійснюють на субрахунку 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» до рахунку 28 «Товари». Розрахунки, пов'язані з реалізацією таких необоротних активів відповідно до вимог Інструкції по застосуванню Плану рахунків бухгалтерського обліку показують на субрахунку 680 «Розрахунки, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу».

Операція з реалізації необоротних активів, утримуваних для продажу призводить з, одного боку, до утворення доходу від реалізації, який обліковують на рахунку 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів», а з іншого — до виникнення у підприємства витрат операційної діяльності, пов'язаних зі списанням вартості реалізованих необоротних активів, утримуваних для продажу, які обліковують по дебету рахунку 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів». Порівняння отриманих дохо-

дів і понесених витрат дає можливість визначити фінансовий результат (прибуток чи збиток) від реалізації необоротних активів, утримуваних для продажу.

Якщо підприємство-продавець необоротних активів, утримуваних для продажу зареєстроване як платник податку на додану вартість, у нього процес реалізації призводить до виникнення податкового зобов'язання з ПДВ.

Відобразимо порядок обліку необоротних активів, утримуваних для продажу на прикладі окремого об'єкта основних засобів, за яким прийняте рішення про його реалізацію та укладено угоду про це з покупцем у табл. 2.

Таблиця 2

КОРЕСПОНДЕНЦІЯ РАХУНКІВ З ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ, УТРИМУВАНИХ ДЛЯ ПРОДАЖУ

№ п/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
1	2	3	4
1	Відображено передоплату за необоротні активи, утримувані для продажу, що як планується будуть реалізованими	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	680 «Розрахунки пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу»
2	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ у складі передоплати	643 «Податкові зобов'язання»	641 «Розрахунки за податками»
3	Списано залишкову вартість основного засобу, що переводиться до складу необоротних активів, утримуваних для продажу	286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу»	10 «Основні засоби»
4	Списано знос основного засобу, що переводиться до складу необоротних активів, утримуваних для продажу	131 «Знос основних засобів»	10 «Основні засоби»

Закінчення табл. 2

№ п/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
1	2	3	4
5	Відображено дохід від реалізації необоротного активу, утримуваного для продажу	680 «Розрахунки пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу»	712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів»
6	Закрито податкове зобов'язання з ПДВ	712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів»	641 «Розрахунки за податками»
7	Списано вартість реалізованого необоротного активу, утримуваного для продажу	943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів»	286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу»

При складанні Балансу необоротні активи, утримувані для продажу не збільшують розділ II «Оборотні активи» так як інші представники товарів, а відображаються у спеціально відведеному для цього вписуваному рядку 275 активу Балансу. У Примітках до річної фінансової звітності здійснюється конкретизація інформації про стан необоротних активів, утримуваних для продажу, в розрізі наступних даних:

— характеристика необоротних активів, що утримуються для продажу;

— опис обставин продажу необоротних активів (спосіб реалізації та час);

— сегмент діяльності, до якого відносяться необоротні активи та група вибуття відповідно до П(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами».

Отже, вважаємо, що наведена в даній статті методика визнання та обліку необоротних активів, утримуваних для продажу буде корисною для використання у практичній діяльності вітчизняних підприємств.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»: Затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.11.2003 р. № 617.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів»: Затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2004 р. № 817.

4. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 05.03.2008 р. № 353.

5. Інструкція про застосування «Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Затверджена наказом Міністерства фінансів України» від 30.11.1999 року № 291 зі змінами та доповненнями.

6. Лист Міністерства фінансів України «Щодо застосування Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» №31-34000-10-10/29072 від 25. 07. 2008 р.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

УДК 657.421.3

В. М. Диба
канд. екон. наук, доцент кафедри обліку
підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ОЦІНЮВАННЯ, СТРУКТУРА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Рассматриваются экономические подходы к оценке нематериальных активов знаний в составе интеллектуального капитала и ценообразованию знаниеемкой продукции современного предприятия.

Economic approaches to evaluation of know ledge intangible assets in the structure of intellectual capital and know ledge products pricing of modern enterprise are analysed.

Розглядаються економічні підходи до оцінювання знаннєвих нематеріальних активів у складі інтелектуального капіталу й ціноутворення знаннємісткої продукції сучасного підприємства.

© В. М. Диба, 2010

Ключевые слова: *интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал, человеческий капитал, интеллектуальная собственность, нематериальные активы, активы знаний.*

Keywords: *intellectual potential, intellectual capital, human capital, intellectual property, intangible assets, know ledge assets.*

Ключові слова: *інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, людський капітал, інтелектуальна власність, нематеріальні активи, знаннєві активи.*

Сучасне суспільство як результат історичного розвитку сформувало певний потенціал знань, що використовується в різних цілях, значення якого можна виміряти масштабами наукових досліджень, організацією науки, масовістю розвитку й доступністю системи освіти, рівнем технологічного розвитку, системою організації господарської діяльності, господарською культурою, етикою відносин тощо. Ефективне використання потенціалу знань і здатність їх утілення у нові товари і послуги є запорукою розвитку сучасної економіки. Сьогодні умовою і критерієм успішного розвитку країни постає наявність і забезпечення дослідних центрів й університетів, наукових підрозділів підприємств й інших елементів наукової інфраструктури, що здійснюють фундаментальні пошуки й прикладні розробки у різних сферах діяльності.

Особливо великих успіхів досягають підприємства, що використовують різні методи захисту переваг, зокрема, патенти, технічні стандарти, технологічні й комерційні секрети, ноу-хау, ліцензії, інші засоби, що регулюють порядок закріплення та переуступлення прав, що регулюють відносини у сфері інтелектуальної власності. Захист прав на інтелектуальну власність відбувається через використання розробниками інновацій, торгових марок і брендів.

У сфері бізнесу, пов’язаного з високоінтелектуальними розробками і послугами, стало можливим відмовитися від спорудження чи купівлі будівель або інших інфраструктурних об’єктів, що складають основну частину матеріальних активів, а брати їх в оренду, тому частка матеріальних активів дуже мала і значна частина припадає на нематеріальні активи.

Нині, коли знання персоналу підприємства забезпечують переваги перед конкурентами і здатні породжувати нову вартість, інтелектуальний капітал постає сукупністю наявних у підприємства законних прав на результати його творчої діяльності, природних і набутих інтелектуальних здібностей і навичок персоналу,

нагромадженої бази знань і корисних відносин з іншими суб'єктами, що визначають цінність інтелектуального капіталу і продукції, виготовленої на основі застосування знаннєвих нематеріальних активів. Однак до цього часу не віднайдено способів вимірювання колективних знань персоналу підприємства, їх досвіду, інтелектуальної власності, опанування інформацією, як не існує нині й речових вимірників нематеріальних — насамперед знаннєвих — активів інтелектуального капіталу за аналогією із іншими ресурсами, необхідними для виробництва знаннємісткої продукції.

Проблемам удосконалення оцінювання нематеріальних активів у складі інтелектуального капіталу присвячено багато наукових праць західних економістів, серед яких Д. Андріссен, Р. Тиссен, Л. Едвінссон, М. Портер, Дж. Стігліц, С. Стерн, І. Нонака, Х. Такеучі й вітчизняних дослідників О. Бутнік-Сіверського, А. Колота, П. Крайнева, В. Палія, А. Чухна та ін.

Метою статті є обґрунтування доцільності зміни методологічних підходів до ціноутворення знаннєвих нематеріальних активів у складі інтелектуального капіталу.

У сучасній науковій літературі використовують різні терміни щодо характеристики нематеріальності у діяльності суб'єктів господарювання, зокрема, «невідчутні активи» або «інтелектуальні ресурси» і найбільш поширений термін — «інтелектуальний капітал», що використовується поряд із фізичним, фінансовим, банківським, промисловим тощо.

До нематеріальних активів відносять: 1) ринкові активи: марки обслуговування, марки товарів і корпоративні марки; прихильність покупців торговій марці підприємства; корпоративне ім'я; портфелі замовлень; механізми розподілу; ділове співробітництво; франчайзінгові угоди; ліцензійні угоди; 2) інтелектуальні активи: патенти, авторські права, програмне забезпечення, права на дизайн, виробничі секрети, ноу-хау, товарні знаки, знаки обслуговування; 3) людські активи: освіта, професійна кваліфікація, пов'язані з роботою знання, уміння й навички; 4) інфраструктурні активи: корпоративна культура, процеси управління, інформаційні технології, мережі систем зв'язку, відносини з фінансовими колами, необхідні стандарти.

Найбільш цікавим підходом до пояснення структури інтелектуального капіталу слід вважати запропоноване Л. Едвінссоном поєднання людського капіталу (інтелектуальні здібності і навички персоналу) із структурним капіталом (зв'язки зі споживачами,

бізнес-процеси, бази даних, бренди), за яким знання як специфічний ресурс, не залучений до людського капіталу, враховують як прихований ресурс або актив, що нагромаджується підприємством і використовується за моделлю управління для створення вартості. У свою чергу структурний капітал складається із клієнтського й організаційного капіталів, який залучає інноваційний і процесний капітали.

Аналіз окремих компонентів інтелектуального капіталу підприємства виявляє їх зв'язок з високою якістю людського капіталу, творчими здібностями персоналу, здатністю формувати нове знання й ефективно його використовувати, відтак процеси управління знаннями й створення кінцевого знаннємісткого продукту посідають важливе місце у загальній стратегії сучасного підприємства.

За моделлю японських дослідників І. Нонака й Х. Такеучі, що отримала назву спіралі знань, інтелектуальний капітал і нове знання зазнають перетворень неочевидного персоналізованого знання, що важко передається, на матеріалізоване знання у новому продукті, доступному усім, із забезпеченням взаємодії явного — кодифікованого знання, й неочевидного — невіддільного від людини й дослідницьких груп знання у вигляді нагромадженого досвіду, умінь і навичок. Така взаємодія двох видів знань передбачає послідовні перетворення, які автори назвали соціалізацією, екстерналізацією, комбінуванням й інтерналізацією, у процесі матеріалізації у знаннємісткий продукт.

Створення нового знання підприємством може відбуватися на основі формування для цього відповідної структури його активів, серед яких найголовнішими постають невідчутні, внаслідок таких змін знання перетворюються на ключовий ресурс діяльності підприємства, метою діяльності — налагодження, регулювання й ефективне підтримання процесу використання знання. Це спонукає підприємство змінювати організаційну структуру, характер управління підприємством і функції управління на користь ефективного використання знань і створення знаннємістких продуктів.

Відома точка зору, що знання у сучасній економіці ґрунтується не на попиті, а на пропозиції, що спонукає економічний розвиток, і в той же час в економіці знаннємістких продуктів визначальним рушієм постає уже попит, який впливає і на механізм ціноутворення на знаннємістку продукцію.

Знання наділено специфічною особливістю бути приватним товаром (продуктом), що може відчужуватися і привласнюватися як звичайний товар, і разом із тим, бути суспільним благом, яке належить усім, що позначається на методології його оцінювання: методики оцінювання і вимірювання недосконалі, більшменш вірогідних вимірювань кількості створеного й спожитого знання не існує, критиці піддаються використання індексу цитування, число звернень до сторінок Інтернету, досі не вироблено загальновизнаної одиниці вимірювання знання, лише щодо реєстрації та його збереження: стаття, книга, виступ, доповідь, теорія, звіт НДДКР, тема, підтема, програма, винахід, патент, кілобайт тощо, однак наразі процес уніфікації й стандартизації триває, хоча загалом ранжування знання визнається процесом нездійсненним [3, с. 37].

Одним з методологічних підходів щодо дослідження інноваційних процесів економіки є концепція «розсіяного знання» Ф. Хайєка, сформульована на основі тлумачення ринку як особливого інформаційного упорядкування, на якому здійснюється виявлення, використання й координація знань мільйонів незалежних однієї від одної осіб. Конкурентний ринок дозволяє мінімізувати неминучу асиметрію такої інформації й забезпечити синтез конкретного знання з гранично абстрактним. Згустки абстрактної інформації — ціни — дозволяють економічним агентам отримати оцінювання власних специфічних знань. На основі такого методологічного обґрунтування зроблено висновок про необхідність посилення державної відповідальності за розвиток фундаментальної науки й людського потенціалу, формування системи інституційних сигналів, що заохочують інвестування у створення й виробництво нововведень, усунення монопольної практики й створення конкурентних умов.

Відома ще одна концепція — «невіддільного знання», за якою порівняно з кодифікованим знанням, віддільним від людини, тобто яке може бути переданим іншим без особистого контакту в формі посібників, документів, підручників, Інтернет-ресурсів тощо, існує невіддільне знання лише у людському розумі як персональне, так і колективне, яке можна виміряти — у ринковій економіці таким мірилом постає сам ринок.

Відтак у сучасній економіці змінюються самі стандартні підходи насамперед щодо ціноутворення — йдеться про застосування дискримінаційних цін на знаннємісткі продукти, що сприяють

ефективному поширенню знань; використання так званого «відкритого коду», коли із удосконаленням кимось досягнення, що є суспільним благом і належить усьому суспільству, не може бути закрито відкритий доступ до такої інформації, що повинна залишатися доступною усім. За таке удосконалення вчений повинен отримати прибуток, але не продавати послуги. Загальноприйнятої системи ціноутворення у цій сфері не існує внаслідок того, що економічне визначення ціни як граничної корисності стосовно цього непридатне [2].

Сучасна високо розвинута економіка змушує усвідомити необхідність формування нових понять і методології оцінювання її активів, оскільки основою такої економіки постають нелінійні явища, фактори примножуються, а не складаються, обмін і розповсюдження знань сприяє їх примноженню, відтак постає дія синергії, що потребує інших підходів до оцінювання знань, оскільки знання, з одного боку, — продукт приватний, з іншого — суспільний, що належить усім [1].

Витрати на виробництво знань залучають необхідні на проведення наукових досліджень, дослідно-конструкторські розробки (НДДКР), створення дослідних й експериментальних зразків, програмне забезпечення тощо. З огляду на те, що знання постають суспільним благом, споживання їх здійснюється безкоштовно або за цінами, що не відповідають їх реальній цінності для людини, вимірювання знань на підставі витрат спотворює їх вартісне значення. Нині розвиток виробництва так чи інакше свідчить про частку вартості знання в усіх економічних категоріях: у ціні окремого товару за рахунок націнки на новизну, торгової марки тощо, у вартості усього підприємства — оцінювання його інтелектуальних активів включно з вкладеннями, здійсненими у людський капітал і НДДКР, патенти, ліцензії й іншу інтелектуальна власність, управлінський потенціал відповідно до кваліфікації управлінського персоналу, відношення із споживачами тощо. Капіталізація знань тісно пов'язана з витратами на НДДКР у загальних витратах підприємства для створення інноваційних продуктів.

За аспектами розвитку економіки передбачається необхідність створення нових можливостей для виробництва продуктів або процесів нового покоління, висококваліфікований персонал, значні витрати на його підготовку й перепідготовку, відтворення й підтримання. Основною метою стратегії підприємства постає

створення продуктів або процесів нового покоління з якісно новими споживчими властивостями, максимізація додаткової вартості. Відтак показниками розвитку економіки насамперед вважають кількість зайнятих у сфері високих технологій та інформаційних послуг, ступінь залучення економіки у глобальний ринок й активність участі на зовнішніх ринках; конкурентоздатність економіки, інноваційний потенціал, динамічні характеристики розвитку, ступінь інформатизації економіки. Головною ж домінантою в економіці постає людина та її знання, творчі можливості, освіта, моральні й культурні цінності й усе, що стосується визначення інтелектуального потенціалу.

Людський капітал, значення якого в економіці зростає, внаслідок синергії відтворювального процесу залучає сукупність творчих здібностей й внутрішніх активів особистості, що використовуються у життєдіяльності окремого індивіда й усього суспільства: загальні фізичні й інтелектуальні можливості людини; здатність до індивідуального відтворення включно з специфічними знаннями й навичками, здатність вести домашнє господарство, виховувати дітей тощо; рівень освіти, професійної підготовки, культурного розвитку; пізнавальні можливості щодо отримання, переробки й використання інформації й відтак — інформованість і потенціал знань, необхідних у виробничій, суспільній сферах діяльності; мобільність; фактори соціально-економічного характеру, пов'язані із системою цінностей і мотивацій людини до праці. Такому капіталу притаманна неоднорідна полімерна структура різнорідних за видами і формами активів конкретної особистості й спільноти, ступінь агрегування, що передбачає індивідуальний, колективний й соціальний рівні. Застаріння багажу знань — одного з основних активів людини і внаслідок цього його можливе знецінення вимагають збільшення вкладень для удосконалення й розвитку цього потенціалу. Крім того, людському капіталу властиве не лише моральне застарівання, але й фізичне, відтак процеси відтворення людського капіталу і специфіка формування його вартості повинні розглядатися як інтегрувальні компоненти довгострокових соціалізованих процесів створення і відтворення такого капіталу суспільства й на його основі інтелектуального капіталу, оскільки наукова думка, нагромадження й використання знання, розум і спрямована ним праця людини постають ключовими ресурсами економічного розвитку.

Попит на знання глибоко індивідуальний, однак якщо знання має загальносуспільне значення або глобальний характер, воно безпосередньо або ж пов'язані з ним знання користуються підвищеним попитом.

Власність на знання, що зазвичай має назву інтелектуальної власності, виникає стосовно відокремленого, або так званого кодифікованого знання, для невіддільного знання такої категорії не існує, однак у визначенні його ринкової ціни існують певні особливості. У сфері невідчутних благ, до яких належить знання, авторське право постає важливим інструментом регулювання відносин власності, до того ж, щодо публічних знань, що можуть використовуватися усіма, існує неформальне авторське право, що не регулюється національним і міжнародним законодавствами, однак за недотримання його у разі привласнення наукових результатів міжнародне наукове товариство суворо засуджує, тобто за цими аспектами авторське право пов'язане з поняттям репутації, що у науковій сфері уподібнена виробничій потужності підприємства [3, с 40]. Репутація отримує ринкове оцінювання, зокрема, за рівнем заробітної плати вченого й у формі попиту на його працю. Авторське право на наукові знання не має вирішального значення в економіці наукових знань, однак важливе для нарощування репутації, що має ринкову ціну, і важливе лише для комп'ютерних програм.

Право власності на знання, зокрема, патенти на винаходи і технології, відтворюють виробництво знань, щодо якого М. Портер і С. Стерн [5] пропонують вимірювати знання і швидкість їх нагромадження кількістю патентів (національних і придбаних інших країн), як вимірювачів фундаментальних знань, які можуть тривало й з великими витратами перетворюватися на інновації.

Ринок інтелектуального капіталу охоплює його носіїв, тобто ринок кваліфікованої робочої сили як організований інститут, що формується упродовж тривалого часу, визначає попит на послуги сфери освіти і залучає у загальному вигляді такі компоненти, як біржі праці, інформаційні агентства, регіональні й глобальні ринки кваліфікованих спеціалістів, трудові контракти й посередницькі «хедхантингові» (шукачі голів) фірми, що спеціалізуються на пошуках й підборі спеціалістів. Позаяк ринок кваліфікованих спеціалістів одночасно постає ринком невіддільного знання і чим цінніше таке знання, тим дорожче оцінюється його носій. Сучасний ринок інтелектуального капіталу в

Україні продовжує формуватися з інтегрування нових або зміни функцій старих інституцій:

— посередницькі фірми, що об'єднують виробників знань (НДІ, університети) з їх споживачами;

— інноваційні менеджери;

— юридичні фірми, що організовують процес оформлення інтелектуальної власності на стадіях її створення й інших трансформацій;

— інкубатори для створення інноваційних фірм;

— технологічні парки;

— біржі, що торгують знаннями;

— венчурні й інші типи фондів для фінансування виробництва знань;

— інноваційні зони; виставки;

— наукові музеї; центри трансферу технологій;

— центри перекваліфікації кадрів.

Обіг на ринку віддільного кодифікованого знання відбувається незалежно від людей. Ціноутворення на знання на ринку інтелектуального капіталу визначають особливості цього ринку:

✓ на стандартному досконалому ринку конкуренція призводить до зниження цін до граничних видатків. На цьому ринку ціни вищі таких видатків унаслідок того, що конкуренція пов'язана з новим продуктом;

✓ неоднорідність знання й інформації визначає критичну залежність від репутації науковців, виробників знань, від повторних трансакцій і довіри [5];

✓ дискретність знань викликає сумніви щодо ефективності застосування до їх оцінювання ринкового механізму порівняно з іншими ринковими продуктами;

✓ незмінність від споживання знання, що за своєю природою є інформаційним продуктом.

Із створенням і використанням на підприємстві знаннєвих нематеріальних активів у складі інтелектуального капіталу, націлених на інноваційність, поліпшення споживчих властивостей та удосконалення загальних економічних параметрів нової знаннємісткої продукції, що вимагали на різних етапах її розроблення й випуску збільшення витрат, особливо — на знаннєві активи, потребує змін механізму ціноутворення, оскільки традиційний ринковий механізм та різного роду методики оцінювання виявилися малопридатними щодо визначення вартості саме

знаннєвих (й інших нематеріальних активів) за кожним з компонентів інтелектуального капіталу.

Натомість ефективність може бути досягнута використанням дискримінаційних цін стосовно конкретних споживачів або їх категорій, однак практика застосування таких цін дозволяє отримувати надприбутки й у недалекому минулому заборонялася, зокрема, законом Шермана — у США. Нині такі ціни застосовують переважно на ринку комп'ютерних програм, на якому система дискримінації застосовується за часом купівлі, юридичним статусом покупця (комерційна фірма, державна установа, навчальний заклад), ускладненням самого продукту (версії програми, пакетне обслуговування, підписка), що призводять до максимального й якісного задоволення потреб у знаннях та інформації й одночасно економічними методами забезпечується протидія тіньовій діяльності щодо поширення неякісних (піратських) копій [3].

До речі, із утворенням ринку інтелектуального капіталу значних змін зазнали і самі способи торгівлі, що супроводжуються продажем послуг, супутніх товарів й так званих пакетів товарів із запровадженням знижок щодо програмних продуктів для наступних версій або наближених до сфери застосування програм.

Отже, оскільки із використанням знаннєвих нематеріальних активів і виробництвом знаннємістких продуктів визначних споживчих властивостей підприємство формує попит, товарну підгрупу і здобуває монопольне положення на певному сегменті ринку, прагне досягти максимальних прибутків встановленням монопольних цін. Відтак попит, а не витрати, перетворюється на головний показник ціноутворення.

Наразі у сучасній економіці механізм ціноутворення знаннєвих нематеріальних активів у складі інтелектуального капіталу повинен бути змінений, оскільки основним суб'єктом, що визначає ціну знання, переважно постає підприємство-монополіст, ціноутворення якого набуває монопольного характеру. Такий механізм повинен передбачати визначення сталих або нових споживчих властивостей продукції на основі застосування знаннєвих активів й формування попиту на цю продукцію. Таким чином, можна визнати таке монопольне ціноутворення на знаннєві активи домінантним підприємством у певній сфері найбільш реальним оцінюванням, щодо якого ринкове середовище має другорядне значення.

Література

1. *Макаров В. Л.* Экономика знаний: уроки для России // Вестник РАН. — 2003. — № 5. — С. 450.

2. *Рогова А.* Экономика знаний // В мире науки. — 2003. — № 10.

3. Экономика знаний: Монография / Отв. ред. В. П. Колесов. — М.: Инфра-М, 2008. — 432 с.

4. *Porter M. E. Sten S.* Measuring the Ideas Production Function: Evidence from International Patent Output. NBER Working Paper No 7891. — Camb., MA: National Bureau of Economic Research, 2000.

5. Stiglitz J. E. Knowledge as a Global Public Good // Global Public Goods. International cooperation in the 21st Century / I. Kaul, I. Crunberg, M. A/Stern, td. — UNDP, Oxford Universiti Press, 1999.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

УДК 657.6

Л. В. Івченко
канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ВИЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ТА МЕТОДИЧНИХ ПРОБЛЕМ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ

В статье представлены мнения ведущих экономистов, которые рассматривают теоретические и практические аспекты контроля, предложены основные этапы и стадии контрольного процесса.

In the article opinions of leading economists are represented where theoretical and practical aspects of control are represented and basic stages of control process are offered.

У статті представлено точки зору провідних економістів, які розглядають теоретичні та практичні аспекти контролю, запропоновані основні етапи і стадії контрольного процесу.

Ключевые слова: *функция управления, этапы контрольного процесса, стадии контроля, контрольные приемы.*

Keywords: *managerial functions, stages of control process, stages of control, methods of control.*

Ключові слова: *функція управління; етапи контрольного процесу; стадії контролю; контрольні прийоми*.

© Л. В. Івченко, 2010

В умовах динамічної ринкової економіки, діяльність організацій та підприємств потребує вдосконалення внутрішніх процесів. Прийняття управлінських рішень потребує достовірної інформації про об'єкт управління. Відповідно основним завданням сучасності є вдосконалення системи управління, основною функцією якої є контроль.

Контроль — це процес, який забезпечує досягнення організацією своїх цілей. Успішне функціонування організації сьогодні неможливо уявити без надійної системи контролю, яка вирішує найважливіші завдання у системі керування. Важливою вимогою контролю є гнучкість, оскільки ефективний контроль повинен узгоджуватися зі змінами у структурі організації та системі керування, з процесом планування.

Дієвість контролю безпосередньо пов'язана з якістю системи обліку на рівні держави і, зокрема, на кожному підприємстві.

Так, на думку професора Г. Г. Кірейцева, «...в процесі обліку здійснюється контроль за підтриманням в заданому стані параметрів відображених і керованих об'єктів, забезпечується внутрішня і зовнішня реконструкція фактів господарської діяльності, що сприяє розширенню та поглибленню знань про об'єкти» [1, с. 51].

Професор М. В. Кужельний зазначає: «... об'єкти контролю, що охоплюються за допомогою бухгалтерського обліку, співпадають з об'єктами обліку. Це визначається тим, що бухгалтерський облік є і засобом контролю, і його об'єктом» [2, с. 7]. Він також визначає, що «… використання даних бухгалтерського обліку як основи інформаційного забезпечення, а також іншої інформації для управління виробництвом є проявом контролю як функції управління» [2, с. 22].

Багато вчених, зокрема, М. Т. Білуха [3, с. 5], М. В. Кужельний [2, с. 35], Л. М. Крамаровський [4, с. 26], А. Д. Шеремет і В. П. Суец [5, с. 36] дотримуються точки зору про те, що економічний контроль є невід'ємною частиною бухгалтерського обліку. Протилежною є думка Б. І. Валуєва, Л. П. Горлової, В. В. Муравської: «Твердження, що ведення обліку є одночасно здійсненням контролю, є досить спірним, оскільки побудова бухгалтерської моделі господарських засобів і забезпечення контролю за їх збереженням і доцільністю використання досягається принципово різними методами. Елементи методу бухгалтерського обліку, якщо розглядати їх під кутом зору власне бухгалтерського обліку, не містять у собі контрольних функцій» [6, с. 46].

Отже, облік є невід'ємною складовою системи управління та ведеться з метою підготовки інформації для прийняття рішень. Саме в процесі бухгалтерського обліку систематизуються та записуються факти господарських операцій, формуються первинні документи, в цілому — підводяться підсумки економічних подій. Облік і контроль взаємопов'язані, оскільки саме їхня «співпраця» гарантує ефективне використання коштів, збереженість активів та достовірність інформації.

Контроль виступає однією з важливих функцій управління. Контроль у порівнянні з іншими елементами управління (планування, регулювання, аналіз, контроль та ін.) дає реальну оцінку стану підприємства. Водночас, упровадження внутрішнього контролю сприяє посиленню контрольних функцій обліку.

Забезпечення належної організації контрольного процесу неможливе без наявності чіткої і зрозумілої методики проведення контролю. Відсутність такої методики на практиці призводить до значних порушень чинних законодавчо-нормативних актів, недотримання правильності та послідовності виконання окремих контрольних процедур, у результаті чого знижується якість та результативність контролю, як методичного прийому.

Основою для створення ефективної та раціональної методики проведення контролю є дослідження і виділення етапів реалізації контрольного процесу.

Незважаючи на те, що в економічній літературі достатньо багато уваги приділяється висвітленню теоретичних та практичних аспектів контролю, на даний час недостатньо вивченими залишилися питання визначення етапів контрольного процесу. Саме це зумовлює загальну необхідність їх науково-обґрунтованого виділення і уточнення.

Виділяють наступні етапи процесу контролю:

Перший етап — визначення параметрів функціонування й розвитку організації, які підлягають контролю, а також джерел інформації про них.

Другий етап — створення моделі системи керування організацією, яка відображає потоки ресурсів, інформації, строки отримання проміжних і кінцевих результатів, а також найефективніші місця для здійснення контрольних дій, так звані крапки контролю.

Третій етап — зняття інформації про реально досягнуті результати та їх порівняння з існуючими нормативами, що дозволяє визначити наявність відхилень від стандартів.

Четвертий етап — коректування діяльності організації, модифікація цілей, перерозподіл завдань, удосконалення технології виробництва й керування.

Як зазначає професор Ф. Ф. Бутинець: «організація і здійснення контролю — це певний циклічний процес, який умовно можна поділити на наступні стадії. Стадії контролю складаються з етапів» [7, с. 16]

Таким чином, можна виділити наступні стадії та етапи контролю:

1) організаційно-підготовча стадія: вибір об'єкту контролю; інформаційний (збір даних про об'єкт); обгрунтування мети і задач контролю;

2) технологічна стадія: вивчення об'єкту на місці; обстеження, перевірка, інвентаризація, опитування; вивчення документів;

3) результативна стадія: оформлення результатів контролю; оприлюднення результатів контролю; розробка заходів, щодо усунення виявлених недоліків;

4) інспекційна стадія контроль за виконанням рішень, прийнятих за результатами контролю.

При виділені окремих етапів контрольного процесу необхідним є визначення критеріїв та принципів, якими варто керуватись при здійсненні такого поділу. До них можна віднести: наявність взаємозв'язку контрольних прийомів, їх здійснення різними органами у визначених часових межах. Виходячи з цього, можна запропонувати поділ контролю на такі етапи:

I етап — організаційний:

— планування контролю;

— затвердження плану-графіку контролю;

— створення робочої (контрольної) групи;

— наявність розпорядчого документу на проведення контролю.

II етап — документально-аналітичний:

— перевірка фактичної наявності і стану об'єктів контролю;

— перевірка правильності визначення та оцінки об'єктів контролю;

— порівняння облікових та фактичних даних;

— складання порівняльних відомостей по виявлених розбіжностях, отримання пояснень від відповідальних осіб.

III етап — узагальнюючий:

— розрахунок розміру збитків від завданої шкоди;

— визначення кінцевих результатів контролю.

IV етап — результативний:

— розробка заходів щодо усунення порушень і їх наслідків;

— контроль за виконанням прийнятих рішень;

— розробка заходів, які унеможливлюють повторення порушень.

Конкретизуємо методику та визначені етапи проведення контролю.

Процес здійснення будь-якого контролю розпочинається з організаційного етапу, на початку якого визначає об'єкти, кількість і строки проведення контролю. Все це знаходить відображення в календарному плані-графіку проведення контролю, який може переглядатися і змінюватися. Розробка та затвердження даного документу залежить від рівня здійснюваного контролю.

Також на організаційному етапі створюються робочі групи обов'язки, яких нормативно визначені та залежить від рівня здійснюваного контролю. При формуванні контролюючої групи увагу слід звернути на компетентність та порядність її членів.

Крім цього, на даному етапі контрольного процесу видається розпорядчий документ на проведення контролю.

Важливим моментом на організаційному етапі є проведення інструктажу робочої групи, який передбачає ознайомлення з:

— розпорядчим документом на проведення контролю, його метою та завданнями;

— загальною методикою проведення контролю;

— правами, обов'язками та відповідальністю кожного члена контрольної групи.

На документально-аналітичному етапі контролю проводиться комплекс заходів, безпосередньо пов'язаних з перевіркою фактичної наявності та стану об'єктів контролю, правильності їх визнання та оцінки. Використовується весь комплекс прийомів: розрахунково-аналітичних, документальних. Від техніки здійснення перевірки окремих об'єктів залежить конкретний їх набір.

Одержані дані про фактичну наявність, стан та оцінку об'єктів контролю заносять у робочі документи. Складаються порівняльні відомості, в яких фіксуються розходження між отриманими даними і даними обліку. Беруться пояснення у відповідальних осіб щодо виникнення причин розбіжностей.

На узагальнюючому етапі контролю визначається розмір збитків, відображення їх результатів в обліку; складається та підписується акт.

На результативному етапі контролю розробляються пропозиції, щодо усунення порушень і їх наслідків; проводиться комплекс заходів із запобігання порушень у майбутньому; контроль за виконанням прийнятих рішень.

Отже, підсумовуючи усе вище зазначене, контроль можна визначити як сукупність дій і завдань, яким притаманні такі ознаки:

— чітко визначені ціль і мета, які досягаються одночасним виконанням ряду технічних та економічних прийомів;

— чітка координація завдань і ресурсів у процесі виконання контролю;

— певні терміни виконання;

— умови здійснення;

— наявність або відсутність конфліктів.

При цьому середовище здійснення контролю характеризується: часовим аспектом, загальною організаційною культурою, зовнішніми соціальними факторами.

Взагалі, виділення відповідних етапів контролю (організаційного, документально-аналітичного, узагальнюючого і результативного) дозволить забезпечити високу ефективність, об'єктивність та раціональність здійснення зовнішнього та внутрішнього контролю.

Усвідомлення важливості контрольного процесу для забезпечення достовірності даних обліку і звітності, підтримання належної роботи об'єкта господарювання взагалі — це ознака професійного рівня управлінського персоналу.

Література

1. *Кирейцев Г. Г.* Функции учета в механизме управления сельскохозяйственным производством. — К.: Изд-во УСХА, 1999. — 240 с.

2. *Кужельний М. В., Лінник В. Г.* Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. — К.: КНЕУ, 2001. — 334 с.

3. *Білуха М. Т.* Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту: Підручник. — К.: ПП «Влад і Влада», 1999. — 320 с.

4. *Крамаровский Л. М.* Ревизия и контроль. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 300 с.

5. *Шеремет А. Д., Суец В. П.* Аудит. — М.: ИНФРА — М., 1995. — 240 с.

6. Контроль в системе внутрипроизводственного хозрасчета / Б. И. Валуев, Л. П. Горлова, В. В. Муравская и др. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 239 с.

7. *Бутинець Ф. Ф., Бондар В. П., Виговська Н. Г., Петренко Н. І.* Контроль і ревізія: Підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності «Облік і аудит»/ За редакцією проф. Ф. Ф. Бутинця. — 4-е вид., доп. і перероб. — Житомир: ПП «Рута», 2006. — 560 с.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

УДК 65.012.123

С. В. Калабухова
канд. екон. наук, доц., доцент кафедри
обліку в кредитних і бюджетних
установах та економічного аналізу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

МОДЕРНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ КОМПОНЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

В статье предложены новые подходы к структуризации компонентов управления предпринимательской деятельностью в процессе осуществления аналитических исследований хозяйственных процессов. Разработаны этапы аналитической работы в контексте принятия управленческих решений. Выделены свойства организационной системы субъекта предпринимательства с целью создания научного сопровождения аналитической деятельности.

In the article is offered the new going to structuralization of components of management entrepreneurial activity in the process of realization of analytical researches of economic processes. The stages of analytical work are developed in the context of management decision making. Properties of the organizational system of business entity are selected with the purpose of creation of scientific accompaniment of analytical activity.

У статті запропоновано нові підходи до структуризації компонентів управління підприємницькою діяльністю у ході здійснення аналітичних досліджень господарських процесів. Розроблено етапи аналітичної роботи в контексті прийняття управлінських рішень. Виділено властивості організаційної системи суб'єкта підприємництва з метою створення наукового супроводу аналітичної діяльності.

Ключевые слова: *анализ, управление, предпринимательская деятельность, принятие решений.*

Keywords: *analyses, management, entrepreneurial activity, making decisions*.

Ключові слова: *аналіз, управління, підприємницька діяльність, прийняття рішень*.

© С. В. Калабухова, 2010

В сучасних ринкових умовах господарювання суб'єкти підприємницької діяльності потребують реформування системи управління у напрямку забезпечення вимог гнучкості і ефективності. З цією метою необхідно розробляти і впроваджувати у практику інструментарій аналітичної підтримки господарських процесів, що дозволяє ініціювати і коригувати зміни у діяльності та оцінити досягнуті результати з урахуванням зазначених вимог управління. Зарубіжний досвід управління промисловими підприємствами індустріально розвинутих країн свідчить про затребуваність комплексних рішень щодо створення ефективних механізмів управління, які базуються на ідеології управління якістю (TQM — *Total Quality Management*), методології контроллінгу (controlership) та застосуванні інструментарію аналітичної підтримки бізнес-процесів — інформаційних систем ERP-класу, що працюють у режимі реального часу (ERP — *Enterprise Resource Planning*).

Зважаючи на те, що при розробці комплексних організаційно-методичних рішень і сценаріїв масштабних змін у сфері управління підприємством створюються передумови для формалізації кваліфікаційних вимог до управлінського персоналу для праці в нових умовах, постає необхідність проведення соціально-економічного аналізу на підприємстві.

Інструментарій інформаційно-аналітичної підтримки процесів управління на підприємствах розглянуто у працях А. Дайле, Н. Г. Данилочкіної, О. А. Дєдова, К. Друрі, Р. Каплана, Д. Нортона, Е. Майера, Р. Манна, Д. С. Синка, Р. Томаса, К. Уолша, Д. Хана, М. Г. Чумаченка. Проте, залишаються дискусійними питання створення організаційно-методичного комплексу аналітичної підтримки управлінських рішень на підприємствах перехідної економіки. Недостатня опрацьованість питань визначення контуру аналітичного забезпечення управління вітчизняними суб'єктами підприємницької діяльності вимагає поглибленого пошуку шляхів модернізації аналізу компонентів управління в сучасних умовах господарювання.

Мета статті — обґрунтування нового контуру аналітичного забезпечення управління вітчизняними суб'єктами підприємницької діяльності та розробка пропозицій щодо модернізації аналізу компонентів управління з урахуванням соціальної складової.

Стрімке підвищення ролі науки у сучасному світі вимагає від майбутнього спеціаліста у сфері економіки значного рівня теоретичних знань та практичних навичок у здійсненні аналітичних

досліджень та їх ефективної організації. Прийняття адекватних управлінських рішень стає можливим за умов використання значних обсягів накопичених знань та абстрактного мислення, котрі можуть бути задіяні у процесі проведення аналітичної роботи на підприємстві.

Специфіка економічної науки полягає у тому, що вона має двоїстий характер. З одного боку, вона є близькою до соціології, а з другого — до математики. У зв'язку з цим К. Макконнелл, С. Брю в економічній теорії виділили два напрямки наукового дослідження: позитивний і нормативний. Зокрема, позитивний напрямок передбачає прагнення до об'єктивної точності і неупередженості, а нормативний базується на суб'єктивних судженнях [1].

Інші вчені, Б. Хогвуд та Л. Ган вважають, що прикладний аналіз має дескриптивний і нормативний аспекти й містить експертну й науково-прикладну діяльність із виробництва конкретних управлінських знань на основі збирання й відповідної оцінки емпіричної інформації. Дескриптивний (описовий) підхід до аналізу учені трактують як дослідження заради розуміння явищ та процесів, а прескриптивний (нормативний) аспект — як дослідження з метою отримати знання, необхідні для участі в процесі [2].

У праці С. Туронка зазначено, що дескриптивний аналіз використовує або історичний аналіз минулих рішень і дій (ретроспективний), або оцінку поточних рішень у міру їхньої реалізації (оцінний аналіз). Аналіз можливих наслідків пропонованих альтернатив відомий як перспективний. Цей вид аналізу також можна поділити на прогностичний і прескриптивний. Прогностичний аналіз дає більш-менш віддалену проекцію можливих результатів тих чи інших альтернативних рішень і дій, а прескриптивний рекомендує до ухвалення рішення і дії, здатні зумовити конкретні результати. Дескриптивний аналіз часто є складовою перспективного аналізу: щоб спроектувати й оцінити нові рішення, необхідно зрозуміти зміст і оцінити результати минулих рішень [3].

Згідно концепції американського вченого Т. Куна, будь-яка конкретна наука розвивається циклічно шляхом постійної зміни двох якісно різних періодів: періоду «нормальної науки» та періоду кризи і революції в науці. Період «нормальної науки» — це рівноважний стан науки, коли цілком панує конкретна парадигма, яка протягом певного часу завдає модель наукової діяльності і положення якої не піддаються сумніву, тобто наукові дослі-

дження лише розширюють область і підвищують точність уживання парадигми. Період кризи у науці знаменує початок «революційного» її розвитку, коли усвідомлюються проблеми, що принципово не розв'язуються у рамках старої парадигми [4].

В періоді кризи на сьогоднішній день знаходиться економічний аналіз як наука, яка потребує пошуку альтернативних ідей та заснованих на них нових парадигм. Зокрема потребують змін структура і логічна організація аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю, принципи побудови і використання методів аналітичного дослідження, їх наукове узагальнення.

Модернізація структури компонентів економічного аналізу підприємницької діяльності, який на сьогоднішній день є прикладною наукою, буде корисною та необхідною тільки тоді, коли у результаті її здійснення підвищиться ефективність практичної діяльності людей, коли з'явиться можливість передбачати й прогнозувати розвиток економічної ситуації на конкретному підприємстві з урахуванням впливу конкурентного середовища; коли результати аналітичного дослідження дозволятимуть приймати раціональні науково обґрунтовані управлінські рішення, що ґрунтуються на принципі тріангуляції, відповідно до якого аналітики, що прагнуть набути релевантного знання, мають використовувати безліч вимірів, методів, інструментів, джерел інформації та можливостей комунікації.

Необхідно зазначити, що однією з методологічних особливостей прикладного аналізу є гетерогенність його концептуально-методологічної бази. Як і будь-яка інша прикладна дисципліна, економічний аналіз досить «космополітичний» щодо концептуальних підходів і принципів, запозичуючи їх із найрізноманітніших соціальних, гуманітарних і навіть природничих наук. Складність і багатогранність професійної аналітичної діяльності визначається її позицією на стику низки наукових дисциплін: ідеться насамперед про такі науки, як політологія, соціологія й економічна наука, логіка й математика, інформатика, менеджмент, психологія. Тому формулюючи й застосовуючи на практиці нові проекти й методології, що відповідають комплексному характеру сучасних проблем, економічний аналітик повинен прагнути до творчого синтезу того, що можуть запропонувати супутні дисципліни й професії.

Закони відіграють вирішальну роль у теорії організації, у тому числі: утворюють теоретичний фундамент; сприяють переходу від емпіричного підходу до професійного; дозволяють правильно

оцінити виникаючу ситуацію; дозволяють аналізувати досвід. Закон єдності аналізу і синтезу, який відносять до об'єктивних законів теорії організації, передбачає дотримування таких принципів, як: складання і реалізація програми постійного удосконалювання організації, її елементів і підрозділів; залучення до цієї роботи кращих фахівців чи консультантів; проведення маркетингу зовнішнього середовища; скорочення витрат на виробництво продукції; зменшення часу перебування запасів і проміжної продукції на складах; використання сучасної інформаційної технології управління [5].

Поняття «системи» також є одним із фундаментальних та самих найпоширеніших понять у науці, основною властивістю якого є виникнення нових якостей внаслідок створення окремими елементами єдиної цілісності. Одержання при об'єднанні елементів нової цілісності, потенціал якої вище суми потенціалів об'єднаних елементів, в теорії організації має назву емерджентності (від англ. *emergent* — несподівано виникаючий). Це явище знаходиться в рамках діалектичного закону переходу кількості в якість. При цьому емерджентність більше належить до явищ, а синергія — до процесів, що відбуваються в елементах організацій.

У багатьох українських компаніях складання управлінської звітності до цього часу знаходиться у компетенції головного бухгалтера. Доводиться визнати, що існуюча парадигма економічного аналізу фактично працює на фіскальні органи. Проте менеджменту суб'єктів підприємницької діяльності потрібні інші цифри і в іншому розрізі, ніж це вимагається в податковій інспекції. Тому модернізація управлінської звітності передбачає більш глибоку аналітику, яка дозволяє отримати дані, що необхідні менеджменту для прийняття правильних управлінських рішень.

У цьому аспекті функціональний спектр управління підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання потребує систематизації за областями економічної роботи на підприємствах, тому що діяльність будь-якого підприємства є результатом складної взаємодії значної кількості людей, яка залежить від стратегії і культури підприємства, виробничих процесів, особливостей організації, технологій та інфраструктури.

Зарубіжні дослідники відзначають, що глобалізація змушує підприємства постійно покращувати свої системи і процедури роботи, щоби підтримувати конкурентоспроможність. Всі по-

кращання плануються і організуються так, щоби досягти рівня лідерів самим раціональним та економічним способом. Цій меті слугує практика еталонного аналізу — бенчмаркінг, який передбачає постійне порівняння продукції, робіт та послуг підприємства з показниками найкращих компаній [6].

Управління підприємницькою діяльністю носить комплексний характер. За такого підходу О. А. Дєдов, розглядаючи питання методології контроллінгу на промисловому підприємстві, виділяє такі найбільш загальні і універсальні компоненти у системі управління підприємством: управління якістю, управління інформацією, управління персоналом та управління витратами [7].

Збалансована система показників (BSC — Balanced Scorecard), запропонована американськими вченими Д. Нортоном і Р. Капланом, також спрямована насамперед на погодженість показників у грошовому вимірі з операційними вимірниками таких аспектів діяльності підприємства, як задоволеність клієнтів, бізнес-процеси, фінансові результати, розвиток і навчання персоналу. Ці автори зазначають, що причиною створення збалансованої системи показників ефективності стало протиріччя між непереборною силою, спрямованою на реалізацію широких конкурентних можливостей та неповороткою моделлю фінансової бухгалтерської звітності. Означена система BSC зберігає традиційні фінансові параметри, які відображають історичний аспект минулих подій та враховує еластичність інформаційного простору сучасного суспільства [8].

Варто зазначити, що застосування ідеології управління якістю TQM є загальноприйнятою тенденцією у світі. При цьому виключно важливим ланцюгом у забезпеченні якості згідно з вимогами міжнародних стандартів ISO є реалізація вимоги документування процедур і процесів, які забезпечують функціонування промислового підприємства. У рамках модернізації аналізу компонентів управління підприємницькою діяльністю найважливішим кроком на підприємствах повинно бути визначення складу управлінської звітності та створення єдиної системи документації.

Слід констатувати, що характерною ознакою сучасної економічної гносеології є критично-конструктивне ставлення до досягнень такої науки, як економічний аналіз й практики аналітичної роботи на підприємствах, а це потребує створення досконалішого теоретико-методологічного інструментарію аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю.

Література

1. *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Пер. с англ. — Баку: Азербайджан. 1992. — Т. 1. — 399 с.
2. *Hogwood B., Gunn L.* Policy Analysis for Real World. — Oxford, 1984.
3. *Туронок С.* Политический анализ: Курс лекций. — М.: Дело, 2005. — 360 с.
4. *Кун Т.* Структура научных революций: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1975. — 288 с.
5. *Смирнов Э. А.* Основы теории организации: Учеб.пособие. — М.: ЮНИТИ, 1998. — 375 с.
6. *Гонзалес-Прадо Дж.* Наилучшие подходы к эталонному тестированию и их приложения // Все о качестве. Зарубежный опыт. — М., 2002. — Вып. 32. — 43 с.
7. *Дедов О. А.* Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием: Учеб. пособие / О. А. Дедов. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 248 с.
8. *Каплан Р., Нортон Д.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — М.: Олимп-Бизнес, 2003. — 214 с.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

УДК 657:22

В. Б. Кириленко
канд. екон. наук., доц.,
доцент кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах та економічного аналізу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СТАТУТНИЙ КАПІТАЛ БАНКУ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ

Статья посвящена теоретическим и практическим вопросам формирования уставного капитала банка. Исследованы модели учета уставного капитала, зависимость порядка формирования уставного капитала банка от его организационной формы. Рассмотрены составляющие регулирующего капитала банка.

The article is devoted the theoretical and practical questions of forming of the chartered capital of bank. The models of account of the chartered capital, dependence of order of forming of the chartered capital of bank, are explored ot his organizational form. The constituents of regulative capital of bank are considered.

© В. Б. Кириленко, 2010

Стаття присвячена теоретичним і практичним питанням формування статутного капіталу банку. Досліджено моделі обліку статутного капіталу, залежність порядку формування статутного капіталу банку від його організаційної форми. Розглянуто складові регулятивного капіталу банку.

Ключевые слова: *статутный фонд, коммерческий банк, минимальный размер статутного капитала.*

Keywords: *chartered capital, commercial bank, minimal size of chartered capital.*

Ключові слова: *статутний капітал, комерційний банк, мінімальний розмір статутного капіталу.*

Основною складовою власного капіталу банку, як за значенням, так і за величиною, є статутний капітал, що формується з акціонерного або приватного капіталу емісією акцій чи внесків засновників.

Аналіз внеску провідних учених [1—4], визначення особливостей обліку і формування капіталу свідчать, що дослідження у сфері власного капіталу мають бути продовжені. І на сьогодняшній день не всі вчені і науковці погоджуються з діючою системою обліку статутного капіталу.

Мета статті — дослідження обліково-організаційних аспектів формування статутного капіталу банку.

Як відомо, статутний фонд може створюватися лише за рахунок власних коштів учасників чи акціонерів. Не допускається його формування за рахунок банківських кредитів, коштів неприбуткових організацій (таких, які за статутом не мають права на здійснення комерційної діяльності та отримання прибутку), бюджетних коштів, які мають інше цільове призначення.

Історично склалося, що при відображенні в обліку статутного капіталу в різних країнах дотримуються динамічної або статичної концепції. Динамічна концепція передбачає відображення лише фактично внесеного статутного капіталу, тобто в цьому разі відсутня інформація про оголошений, але реально не внесений капітал. Статична концепція передбачає відображення в обліку як оголошеного розміру статутного капіталу, так і заборгованості за внесками до статутного капіталу.

Згідно з динамічною концепцією не може бути відображений в обліку весь підписаний (статутний) капітал. Єдиний капітал, який «цікавить» цю теорію, — внесений капітал, завдяки якому може бути одержаний прибуток. Під час створення фірми або до-

даткового залучення капіталу рахунок «Статутний капітал» у пасиві буде кредитований тільки на внесену величину, а в активі будуть зареєстровані внесені грошові кошти або внесок у натуральній формі. У цьому разі в балансі немає інформації про підписаний, але реально не внесений капітал [3, с. 80—81].

У динамічній концепції капітал, незалежно від того, йдеться мова про власний капітал (капітал, резерви тощо), залучений капітал (кредиторська заборгованість) або про право користування капіталом, повинен розглядатися з точки зору розрахунку його рентабельності (фінансової рентабельності власного капіталу і загальної рентабельності сукупного капіталу). Звідси випливають два наслідки:

1) на відміну від статичної концепції, яка об'єднує весь капітал, що є в наявності, і той, який повинен надійти відповідно до укладених договорів, динамічна концепція бере до уваги тільки капітал, дійсно вкладений у підприємство, хоча нелогічно порівнювати результат, отриманий з допомогою реально вкладеного капіталу, з масою вкладеного і очікуваного капіталу. Тут слід вести мову про вкладений, не оплачений капітал, хоча в дійсності більша частина вкладень підприємців здійснюється в грошовій формі, хоча це не означає інших форм вкладень, а саме вкладень у натуральній формі;

2) якщо капітал включає тільки засоби, фактично вкладені в підприємство, значить, він містить всі види активів, якою б не була форма юридичного контролю над ними [3, с. 70].

Слід зазначити що, до моменту реєстрації банку жодних бухгалтерських записів не виконується. Тільки після реєстрації банку в територіальному управлінні Національного банку за місцезнаходженням новоствореного банку йому відкривається кореспондентський рахунок. На цей рахунок не пізніше від наступного дня після його відкриття перераховуються кошти з накопичувального рахунка, які й утворюють статутний капітал банку, обсяг б обліковується *за балансовим рахунком 5000 П «Зареєстрований статутний капітал банку»*.

Важливо розуміти, що сальдо цього рахунка відповідає розміру статутного капіталу, зафіксованого в установчих документах, і дорівнює сумарній номінальній вартості випущених акцій, хоч, можливо, акціонери й учасники на момент реєстрації банку внесли не повну суму підписного капіталу, що законодавством не заборонено. Саме з метою відображення в обліку суми зареєстрованого, але не спла-

ченого акціонерами (учасниками) банку статутного капіталу, використовується механізм запису за контрпасивним рахунком 5001 «Несплачений зареєстрований статутний капітал».

З огляду на облікові правила записи за вказаним контрпасивним рахунком виконуються за схемою активного рахунка, тобто:

- за дебетом рахунка обліковуються суми зареєстрованого. але не сплаченого капіталу в кореспонденції з рахунком 5000 «Зареєстрований статутний капітал банку»;
- за кредитом рахунка обліковуються суми, сплачені акціонерами, в кореспонденції з рахунками грошових коштів.

Викладене вище узагальнює *перше правило* обліку статутного капіталу

Слід звернути увагу на те, що рахунки 5-го класу пасивні, за винятком: 5001, 5002 (контрпасивні), 5031, 5041 (активні).

За пасивними рахунками обліковуються складові банківського капіталу: статутний капітал, емісійні різниці, резерви, результати переоцінки, прибутки.

Контрпасивні рахунки, зменшуючи вартість відповідного пасиву, показують його реальну вартість: так, несплачений капітал показує, що не всі зареєстровані акції реалізовані, наявність власних акцій, викуплених у акціонерів, також свідчить про те, що фактично акцій реалізовано менше, ніж зареєстровано.

Окремі економісти вважають, що присутність неоплаченого капіталу в І розділі пасиву балансу, і в самому балансі, неприпустимо. Це можна пояснити наступним чином: ця операція дозволяє штучно занизити величину статутного капіталу (власних засобів) підприємства, щоб забезпечити випуск додаткової кількості акцій, знецінюючи тим самим раніше випущені акції. Таким чином відшукується другий прихований резерв для махінацій зі статутним капіталом підприємства, який так звані «прихватизатори» можуть використовувати з великою вигодою для себе. Тобто статутний капітал може використовуватися як інструмент фальсифікації обліку.

За активними рахунками обліковуються негативні фінансові результати діяльності банку — збиток минулих років чи збиток звітного року, оскільки вони зменшують капітал.

Рахунки цього класу можуть кореспондувати з дебіторами, кредиторами та рахунками грошових коштів лише у разі сплати дивідендів та внесків акціонерів. У всіх інших випадках рахунки 5-го класу кореспондують між собою.

Основною складовою власного капіталу банку, як за значенням, так і за величиною, є статутний капітал, що формується з акціонерного або приватного капіталу емісією акцій чи внесків засновників. Статутний фонд може створюватися лише за рахунок власних коштів учасників чи акціонерів. Не допускається його формування за рахунок банківських кредитів, коштів неприбуткових організацій (таких, які за статутом не мають права на здійснення комерційної діяльності та отримання прибутку), бюджетних коштів, які мають інше цільове призначення.

О. Орлюк наголошує на особливі вимоги щодо формування статутного капіталу банку [2, с. 45—46].

По-перше, формування та збільшення статутного капіталу банку може здійснюватися виключно шляхом грошових внесків (на відміну від господарських товариств, де не встановлюється виключна норма). Грошові внески для формування та збільшення статутного капіталу банку резиденти України здійснюють у гривнях, а нерезиденти — в іноземній вільно конвертованій валюті або у гривнях.

По-друге, статутний капітал банку не повинен формуватися з непідтверджених джерел. Чинним законодавством встановлено перелік документів, які мають подавати до НБУ засновники банку, що пов'язані з фінансовою звітністю, і можуть підтвердити законне джерело походження капіталу.

По-третє, банк має право збільшувати статутний капітал після того, як усі учасники повністю виконали свої зобов'язання щодо оплати паїв або акцій і попередньо оголошений підписний капітал повністю оплачено.

По-четверте, банк не має права без згоди НБУ зменшувати розмір регулятивного капіталу нижче мінімально встановленого рівня. Капітал банку не може бути меншим статутного капіталу, необхідного для заснування банку.

По-п'яте, забороняється використовувати для формування капіталу банку бюджетні кошти, якщо вони мають інше цільове призначення (в даному випадку йдеться про заснування банку із державною формою власності, оскільки частка статутного фонду, що належить державі, має формуватися за рахунок бюджетних ресурсів).

Варто звернути увагу на один досить важливий момент. У системі бухгалтерського обліку оперують категорією «балансовий

капітал», що означає відображення складників капіталу в системі рахунків класу 5 «Капітал банку». Водночас у нормативно-правових активах з банківської діяльності використовують поняття Регулятивного капіталу як важливого показника діяльності банків- основне призначення якого полягає в покритті негативних наслідків, різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі діяльності та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості та стабільності банку.

Регулятивний капітал, на відміну від балансового, є розрахунковою величиною і складається з основного (першого рівня) капіталу та додаткового (другого рівня) капіталу.

Капітал банку — це залишковий інтерес в активах банку після вирахування його зобов'язань. Відповідно до ст. ЗО Закону України «Про банки і банківську діяльність» капітал банку включає [1, с. 32]:

1) основний капітал;

2) додатковий капітал.

Основний капітал — більш сталий, не підлягає передаванню, перерозподілу та повинен повністю покривати поточні збитки.

Основний капітал (першого рівня) охоплює такі елементи:

- фактично сплачений зареєстрований статутний капітал;
- розкриті резерви, що створені за рахунок прибутку;
- дивіденди, спрямовані на збільшення статутного капіталу;
- емісійні різниці;
- резервні фонди, що створюються відповідно до законів України;
- загальні резерви, що створюються під невизначений ризик під час проведення банківських операцій;
- прибуток минулих років;
- прибуток минулих років, що очікує на затвердження.

Ці складові включаються до основного капіталу лише за умови, що вони відповідають таким критеріям: відрахування до резервів і фондів здійснено з прибутку після оподаткування або з прибутку до оподаткування, скоригованого на всі потенційні податкові зобов'язання; призначення резервів і фондів та рух коштів по них окремо розкрито в оприлюднених звітах банку; фонди знаходяться в розпорядженні банку для необмеженого і негайного їх використання на покриття збитків; будь-яке покриття збитків за рахунок резервів та фондів проводиться лише через бухгалтерські рахунки прибутків та збитків.

Загальний розмір основного капіталу визначається з урахуванням величини можливих збитків за невиконаними зобов'язаннями контрагентів і зменшується на суму:

- недосформованих резервів під можливі збитки за: кредитними операціями; операціями з цінними паперами; дебіторською заборгованістю; простроченими (понад 30 днів) та сумнівними до отримання нарахованими доходами за активними операціями банку; коштами, розміщеними на кореспондентських рахунках у банках, визнаних банкрутами, або які перебувають у процесі ліквідації за рішенням уповноважених органів, або зареєстровані вофшорних зонах;
- нематеріальних активів за мінусом суми зносу;
- капітальних вкладень у нематеріальні активи;
- збитків минулих років та поточного року.

Додатковий капітал (другого рівня) складається з таких елементів:

- резервів під стандартну заборгованість інших банків;
- резервів під стандартну заборгованість клієнтів за кредитними операціями банків;
- результатів переоцінки основних засобів;
- прибутку поточного року.

Додатковий капітал (капітал другого рівня) є менш постійно частиною капіталу, вартість якої може змінюватися. В країні склад додаткового капіталу регулюється Національним банком України, який має право визначати та затверджувати перелік складових додаткового капіталу, а також умови та порядок його формування.

Порядок формування статутного фонду залежить від форми організації банку. Організаційно-правова форма визначає особливості правового режиму діяльності даного суб'єкта, що має важливе значення і безпосередньо впливає на інтереси його контрагентів, оскільки передбачає, зокрема, можливість стягнення за боргами суб'єкта, звернення вимог до його учасників тощо. Ця категорія є важливою для характеристики обсягу прав, обов'язків, меж відповідальності конкретного суб'єкта підприємництва. Найзначниміши серед вказаних форм підприємницької діяльності є ті, які дають можливість проявити властивості, що характеризують названу діяльність — ініціативу, самостійність тощо.

Згідно із чинним вітчизняним законодавством в Україні банки створюються у формі:

♦ акціонерного товариства;
♦ товариства з обмеженою відповідальністю;
♦ кооперативного банку.

Переважна більшість український банків — відкриті акціонерні товариства (ВАТ). Чому їх приваблює насамперед ця форма власності? Пояснень кілька:

♦ банкам — відкритим акціонерним товариствам у разі потреби відносно легко збільшити статутний фонд;
♦ є можливість використовувати акції як інструмент застави;
♦ можна вільно купувати і продавати їх на ринку, не перереєстровуючи товариство;
♦ якщо акції ВАТ котируються на біржі, поліпшується імідж банку.

Проте є і закриті. Це здебільшого банки зі 100-відсотковим іноземним капіталом та банківські установи, акції яких належать лише членам трудового колективу.

Основні недоліки банку, створеного у формі ЗАТ, полягають у тому, що його статутний фонд може зростати лише за рахунок прибутку, а в разі звільнення працівників товариство підлягає перереєстрації. Хоча для банків зі 100-відсотковим іноземним капіталом (як і для більшості іноземних банків узагалі) певне збільшення статутного капіталу не є проблемою, оскільки вони, як правило, володіють значними ресурсами.

Таким чином, питання вибору моделі обліку статутного фонду, вибору організаційної структури банку в значній мірі впливають на формування статутного фонду. Ці питання потребують подальшого окремого дослідження.

Література

1. Банківські операції: Підручник / Під ред. Мороза А. М. — К.: КНЕУ. 2000. — С. 32.

2. *Орлюк О.* Статутний капітал банку: правове регулювання // Право України. — 2002. — № 8. — С. 42—46.

3. *Пилипенко О. І.* Облік та аудит власного капіталу: теорія і практика. — К., 2005. — 214 с.

4. *Потійко Ю.* Особливості формування і розрахунку капіталу українських банків // Вісник НБУ. — Травень 2002. — С. 17—19.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

УДК 657.6:004.9

Б. В. Кудрицький
канд. екон. наук, ст. викладач кафедри аудиту,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КОНЦЕПТУАЛЬНИ ОСНОВИ ПОБУДОВИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ АУДИТУ

В статье сформулированы отдельные аспекты построения современной системы автоматизации аудита, требования к ее структуре и наполнению основных элементов обеспечивающей подсистемы: информационному, организационному, математическому и прочим.

The article describes some aspects of modern building audit automation system, requirements for its structure and filling the main elements of the subsystem provides: information, organization, mathematical and others.

У статті сформульовано окремі аспекти побудови сучасної системи автоматизації аудиту, вимоги до її структури і наповненю основних елементів забезпечуючої підсистеми: інформаційному, організаційному, математичному та іншим.

Ключевые слова: *информационная система, автоматизация аудита, комплексная система автоматизации аудиторской деятельности*.

Keywords: *information system, automation of audit, complex system of automation of audit activity*.

Ключові слова: *інформаційна система, автоматизація аудиту, комплексна система автоматизації аудиторської діяльності*.

Інформаційна система є невід'ємною складовою будь-якої організації і створюється з метою забезпечення виробництва потрібної для організації інформації, створенні передумов для ефективної комунікації між усіма членами організації та формування інформаційного середовища, необхідного для здійснення ефективного управління та досягнення мети організації.

Основною метою створення інформаційної системи аудиту (ІСА) є автоматизація процедур перевірки та забезпечення координації дій усіх членів аудиторської групи від підготовки та проведення перевірки до надання аудиторського висновку.

© Б. В. Кудрицький, 2010

На сьогодні в Україні та Росії здійснено розробку систем автоматизації аудиторських перевірок, наприклад ІС «Турбо Аудит», Audit XP «Комплекс аудит», «Експрес Аудит:Проф», «Аудит ІТ». Дослідження деяких з них (див. [7]) дозволило зробити висновок про те, що загальним недоліком, спільним для існуючих систем є частковий характер вирішення задач аудиту. Існуючі ІСА обмежуються переважно автоматизацією окремих аудиторських перевірок чи окремих аудиторських процедур, не забезпечуючи таким чином автоматизації усього комплексу задач, що постають перед аудитором та вирішуються ним у процесі здійснення аудиторської діяльності. Іще одним значним недоліком існуючих систем є їх орієнтація на методику та специфіку конкретних аудиторських компаній, що виступали постановниками задач при їх створенні. Таким чином, їх поширення на ринку та впровадження в діяльність інших аудиторських компаній або вимагає суттєвого доопрацювання, або призводить до поширення недоліків, притаманних методикам закладеним в основу таких систем розробниками.

Вважаємо, що недоліки, притаманні існуючим системам, прямо пов’язані з відсутністю науково-обґрунтованих концепцій побудови сучасних автоматизованих інформаційних систем аудиту, які визначали б вимоги до змісту таких систем, структуру та функціональне наповнення, здатне забезпечити можливості формування кожною окремою аудиторською фірмою власної оптимальної методики проведення перевірок.

У зв’язку з цим, метою даної роботи є спроба визначення вимог до автоматизованої системи аудиту та формування на підставі об’єктивного та обґрунтованого підходу положень концепції сучасної вітчизняної автоматизованої інформаційної системи аудиту. Втім обмеженість обсягів даної статті не дозволяє всебічно розглянути поставлену проблему, в зв’язку з чим у даній роботі буде окреслено окремі основні аспекти побудови інформаційної системи аудиту (ІСА).

Починаючи з середини 90-х років XX ст. і дотепер дослідженню цих та інших проблем автоматизації аудиту в тій чи іншій мірі присвячувались праці Я. А. Гончарука, В. Л. Комісаров, Б. Е. Одинцова, В. І. Подольский, В. С. Рудницького, А. Н. Романова, В. С. Івахненкова, Н. С. Щербакової та ін.

Разом з тим, у жодній з розглянутих праць не було запропоновано цілісної концепції побудови інформаційної системи, здатної

забезпечити комплексне вирішення проблеми автоматизації аудиторської діяльності, як того вимагають вимоги сьогодення. Разом з тим, як слушно зауважили у своїй праці Я. А. Гончарук та В. С. Рудницький, вірною є думка про те, що сучасна комплексна система аудиту не може обмежуватися виключно питанням аудиту фінансової звітності: «Варіант, за якого використовується тільки комплекс «Аудит фінансової звітності», характерний для початкової стадії аудиту в Україні…» [4, с. 179]. Дійсно, сучасний рівень розвитку інформаційних технологій дозволяє вимагати створення систем, направлених на комплексну автоматизацію аудиторської діяльності в цілому. Автоматизація аудиту фінансової звітності при цьому має виступати в якості одного із сценаріїв, що реалізуються в межах такої автоматизованої системи аудиторської діяльності.

Основним завданням такої системи має стати максимальне зменшення обсягів ручної роботи аудитора при здійсненні аудиторської діяльності, автоматизоване генерування підсумкових аудиторських документів та звітності аудиторських фірм, ведення архіву компанії тощо.

Виходячи зі сказаного, а також враховуючи особливості організаційної структури аудиторських компаній, та їх діяльності в процесі перевірки можна визначити особливості обробки інформації в ІСА (рис. 1).

Спираючись на потреби практичної діяльності вітчизняних аудиторів можна визначити такий ряд вимог та принципів, яким має відповідати ІСА:

а) *достатня гнучкість та настроюваність параметрів* — ІСА повинна забезпечувати можливості швидкого налаштування та зміни типових сценаріїв розрахунків, друкованих форм робочих документів та звітів;

б) *простота, інтуїтивність та ергономічність інтерфейсу* — зважаючи на складність та творчий характер роботи аудитора ІСА повинна задовольняти підвищені вимоги щодо ергономічності. Зокрема, усі екранні форми повинні бути виконані у єдиному стилі, з однаковим розташуванням основних елементів, мати єдині графічні елементи управління та навігації. Зважаючи на високу вартість робочого часу аудитора та його відповідальність перед клієнтом за своєчасність виконання послуг система повинна забезпечувати високу надійність опрацювання нештатних операцій та відновлення бази даних;

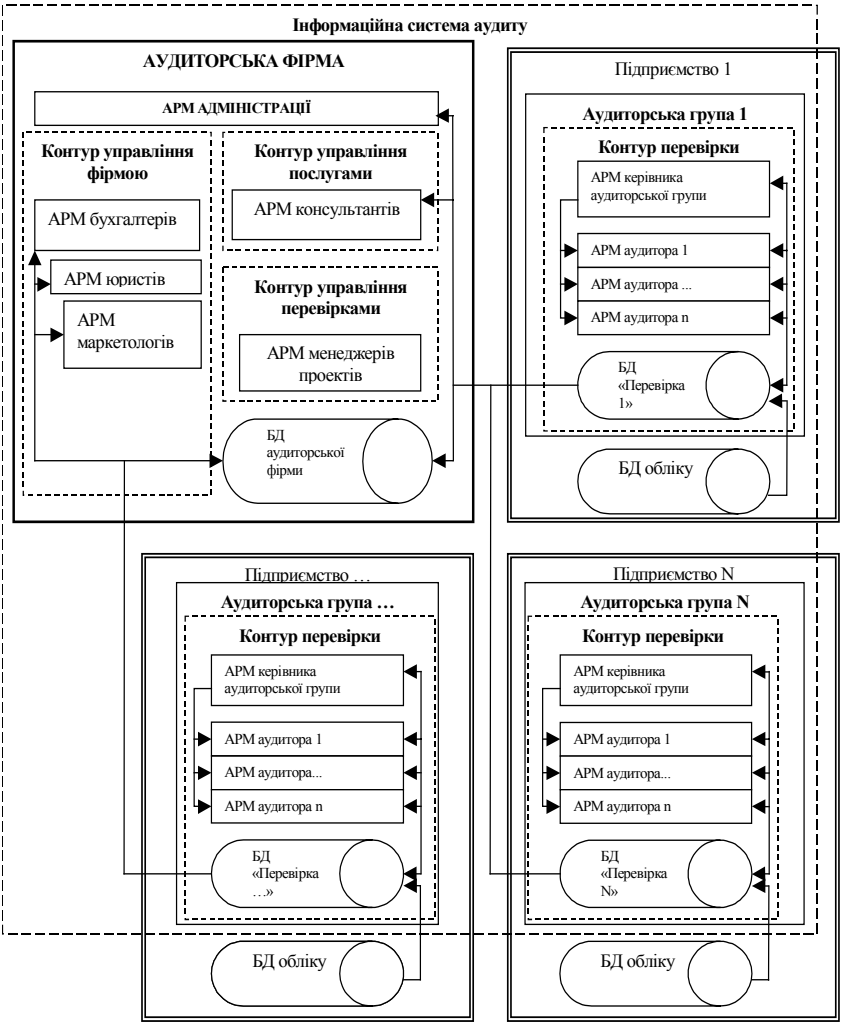


Рис. 1. Організація обробки даних в ІСА

в) *імпортування/експортування даних*. ІСА має забезпечувати не лише здійснення аудиторських перевірок, але й визначення вартості аудиторських перевірок, реєстрацію договорів та веден-

ня обліку витрат, понесених аудитором у ході проведення перевірки тощо. У зв'язку з цим, ІСА має надавати можливість аудитору переносити інформацію про перевірку до ІС обліку фірми. Також, враховуючи, що аудиторські групи при проведенні перевірки працюють на виїзді, ІСА повинна забезпечувати можливість перенесення завдань на робочі машини аудиторів та перенесення зібраної аудитором інформації, накопиченої на робочих станціях, до бази даних аудиторської фірми;

г) *безпека даних та збереження конфіденційної інформації.* Беручи до уваги високу відповідальність аудиторів перед клієнтом за нерозголошення інформації, та враховуючи ризик втрати електронних носіїв інформації та мобільних робочих станцій аудиторами, до ІСА висувається підвищені вимоги щодо надійності збереження бази даних. З цією метою вся інформація на робочих станціях та у базах даних аудиторської фірми в ІСА має зберігатись на дисках та носіях у зашифрованому вигляді. Також ІСА має бути обладнана системою авторизації доступу високого рівня надійності;

д) *ведення архіву та БД компанії.* ІСА має підтримувати ведення БД аудиторської фірми та електронного архіву перевірок, його поповнення та редагування.

Окреслені вимоги визначають і відповідну структуру ІСА, яка має будуватись як комплекс, що складається з окремих контурів та взаємопов'язаних модулів. Зокрема, у контурі управління фірмою мають бути реалізовані модулі «Управління аудиторською фірмою», «Імпорт/експорт даних», а також модуль «Нормативно-правова підтримка».

В межах контуру управління послугами мають бути реалізовані модулі «Нормативно-правова підтримка»та модулі «Аналіз» і «Формування шаблонів та сценаріїв розрахунків».

До контуру управління перевірками включаються модулі «Аудиторська перевірка», «Аналіз», «Правова підтримка», «Формування шаблонів та сценаріїв розрахунків» (рис. 2).

Узагальнюючи сказане необхідно відмітити, що питання змісту елементів забезпечення ІСА наповнення основних модулів ІСА залишається питанням, що потребуватиме подальшого дослідження та обгрунтування. Визначені в даній статті основи побудови інформаційної системи аудиту до певної мірі сприятимуть створенню такої ІС, що відповідатиме вимогам та потребам вітчизняних аудиторів та специфіці аудиторської діяльності.

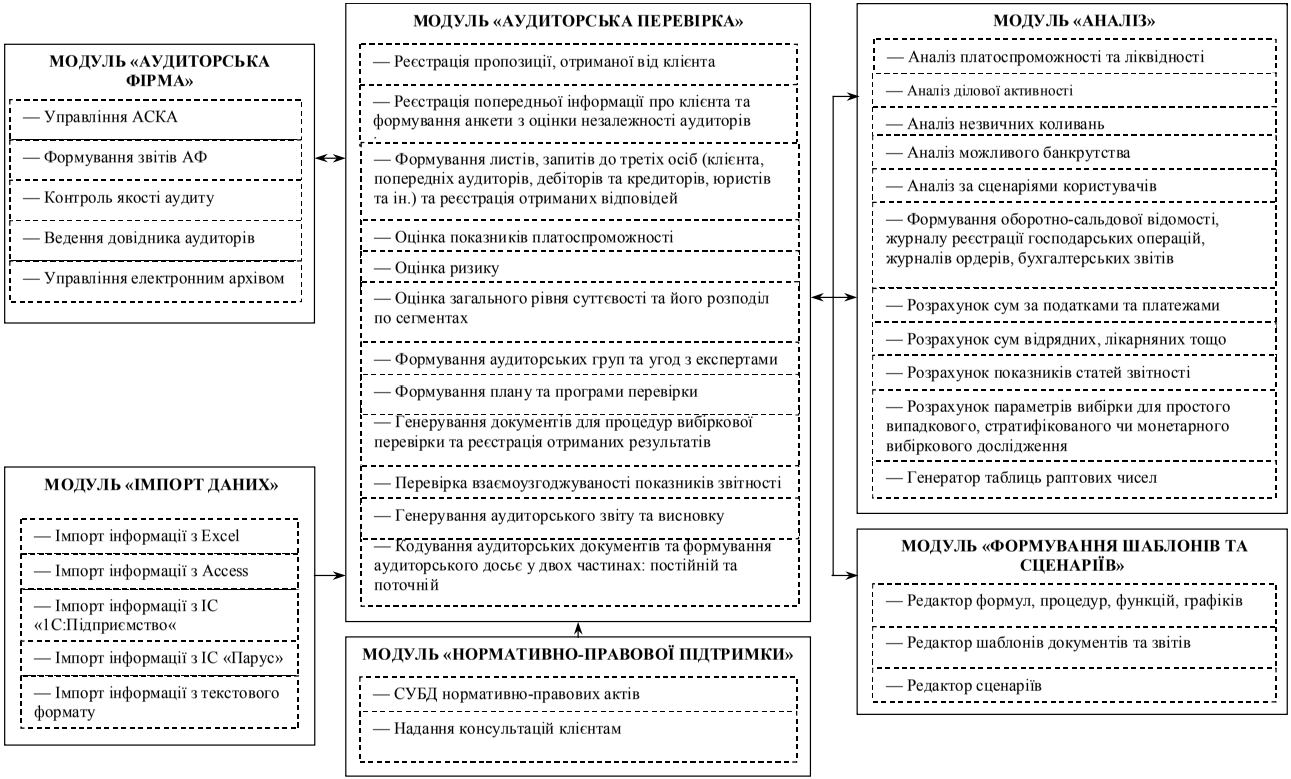


Рис. 2. Основні підсистеми ІСА

Література

1. Техническое задание на создание автоматизированной системы ГОСТ 34.602-89. — [Електрон. дані]. — Режим доступу: http://www.rugost.com/index.php?option=com_content&task=view&id=108&Itemid=74#4_3_7. — Дата доступу: жовт. 2009. — Назва з екрана.

2. Концепция информационной системы — [Електрон. дані]. — Режим доступу: http://sysinform.ru/koncepciya-informacionnoj-sistemy. — Дата доступу: березень 2010 р. — Назва з екрана.

3. Порядок розрахунку показників ліквідності та фінансового стану торговців цінними паперами, затвердженого рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 21 березня 1997 р. № 3 зі змінами і доповненнями згідно з рішенням ДКЦПФР № 67 від 20.03.2001.

4. *Гончарук Я. А., Рудницький В. С.* Аудит: Навч. посіб. — Львів: Світ, 2002. — 296 с.

5. *Кудрицький Б. В.* Концепція автоматизації аудиторської діяльності // Економіка та підприємство: Зб. наук. праць молодих учених та аспірантів. Вип. 14 / Відп. ред. С. І. Дем'яненко. — К.: КНЕУ, 2005. — С. 164—170.

6. *Подольский В. И., Щербакова Н. С., Комиссаров В. Л.* Компьютерный аудит: Практ. пособие / Под ред. проф. В. И. Подольского. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 128 с.

7. *Кудрицкий Б. В.* Использование информационных технологий при аудите финансовой отчетности // Материалы научно-практической конференции «Перспективные разработки науки и техники». Т. «Экономические науки». — Белгород: Руснаучкнига; Днепропетровск: Наука и образование, 2004. — С. 39—43.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

УДК 657

О. Е. Кузьмінська
канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку в кредитних і бюджетних
установах та економічного аналізу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОБЛІК ГУДВІЛУ ПРИ ФОРМУВАННІ КОНСОЛІДОВАНОЇ БАНКІВСЬКОЇ ГРУПИ

Рассматриваются вопросы регулирования отечественными и международными учетными стандартами оценки и признания в учете гудвилла при приобретении контроля, а также методические и организационные аспекты учета гудвилла на балансе материнского банка и его отображения в консолидированной финансовой отчетности.

© О. Е. Кузьмінська, 2010

The questions of regulation in domestic and international accounting standards of the evaluation and recognition of the goodwill during control's acquisition and the methodical and organizational aspects of the goodwill's accounting in the parent bank's balance and disclosure in consolidated financial reports are concidering.

Розглядаються питання регулювання вітчизняними і міжнародними обліковими стандартами оцінки і визнання в обліку гудвілу при придбанні контролю, а також методичні й організаційні аспекти обліку гудвілу на балансі материнського банку та його відображення в консолідованій фінансовій звітності

Ключевые слова: *учет, гудвил, консолидированная финансовая отчетность, учетная политика.*

Keywords: *accounting, goodwill, consolidated financial report, accounting politic*.

Ключові слова: *облік, гудвіл, консолідована фінансова звітність, облікова політика.*

Важливий напрям реформування системи бухгалтерського обліку в банках України — удосконалення форм та змісту фінансових звітів. Складання консолідованої фінансової звітності в українських банках за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) дозволить досягти вищого рівня якісних характеристик корисності звітної інформації. Розвиток інтеграційних процесів у банківській системі України забезпечує нарощення капіталу, концентрацію грошових, матеріальних, науково-технічних, трудових, інформаційних ресурсів, необхідних для закріплення тенденції економічного зростання та збільшення інвестицій у науково-технічний розвиток; взаємодію фінансового, промислового та інтелектуального капіталу; підвищення економічної стабільності учасників об'єднання. Визнання в обліку материнського банку операцій за договорами з придбання компаній супроводжується необхідністю врахування специфічного об'єкта обліку — гудвілу, що виник при консолідації, як набуті економічні вигоди (конкурентні переваги), не відображені в обліку придбаного об'єкта інвестування та втілені у нематеріальних чинниках формування ринкової вартості останнього.

Тематичний аналіз фахових літературних джерел показав, що питання методики і організації обліку гудвілу при формуванні консолідованої групи банків освітлені недостатньо. У монографії В. М. Костюченко досліджені загальні питання регулювання МСФЗ і П(С)БО порядку обліку гудвілу [1, с. 211—219], питання впливу

на методику обліку довгострокових інвестицій суб'єктів підприємницької діяльності в асоційовані і дочірні компанії відміни МСБО 22 і впровадження МСФЗ 3 розкриті у монографії Л. І. Лук'яненко, О. В. Небильцової, Р. С. Коршикової [2, с. 102—122], питання визначення сутності поняття «гудвіл», законодавче регулювання і методика його обліку на балансі суб'єкта підприємницької діяльності освітлені у монографії М. Р. Лучка [3, с. 158—170]. Не дослідженими лишаються питання оцінки і визнання на балансі материнського банку гудвілу, що виник при формуванні консолідованої банківської групи, питання методик подальшого (після формування консолідованої банківської групи) обліку гудвілу та визнання зменшення його корисності, питання розкриття інформації щодо гудвіла у консолідованій фінансовій звітності.

У результаті аналізу інформації з МСФЗ, у відповідності до яких має складатись консолідована фінансова звітність банків, і вітчизняної нормативної бази НБУ та П(С)БО, у відповідності до яких здійснюється відображення гудвілу на рахунках обліку банківських операцій, виявлені певні розбіжності у трактуванні сутності гудвілу при консолідації та у методичних підходах щодо визнання його в обліку материнського банку.

Гудвілом, згідно МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу», визнаються майбутні економічні вигоди , що виникають від активів, які неможливо індивідуально ідентифікувати та окремо визнати [4, додаток А «Визначення термінів»].

Керуючись положеннями МСФЗ 3, материнському банкові — покупцеві слід на дату придбання розподілити вартість об'єднання бізнесу шляхом визнання ідентифікованих активів зобов'язань та непередбачених зобов'язань компанії — об'єкта придбання за їх справедливою вартістю на цю дату, за винятком непоточних активів (або активів групи вибуття внаслідок ліквідації), класифікованих як такі, що утримуються для продажу відповідно до МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу і припинена діяльність», які визнаються в обліку за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на продаж. Будь-яка різниця між вартістю об'єднання бізнесу і часткою материнського банку в чистій справедливій вартості ідентифікованих активів, зобов'язань та визнаних непередбачених зобов'язань розглядається як гудвіл або визнається доходом у звіті про прибутки і збитки після перегляду оцінки як справедливої вартості ідентифікованих активів, зобов'язань та непередбачених зобов'язань, так і вартості придбання.

З цією метою, згідно МСФЗ 3, у материнському банку слід здійснювати окреме визнання ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань об'єкта придбання на дату придбання за такими критеріями:

✓ визнання активу, іншого ніж нематеріальний актив, здійснюється, якщо існує ймовірність надходження пов'язаних з ним майбутніх економічних вигод, і що його справедливу вартість можна достовірно оцінити;

✓ визнання зобов'язання, іншого ніж непередбачене зобов'язання, відбувається за умови існування ймовірності вибуття ресурсів, які втілюють економічні вигоди, для врегулювання зобов'язання, і що його справедливу вартість можна достовірно оцінити;

✓ визнання нематеріального активу чи непередбаченого зобов'язання здійснюється, якщо можна достовірно оцінити їх справедливу вартість [4, п. 37].

Слід зазначити, що термін «негативний гудвіл» у МСФЗ 3 не використовується, але наводяться рекомендації щодо визнання в обліку такого вигідного придбання [4, п. 56].

Згідно П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств», гудвіл — перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату придбання.

Термін «Негативний гудвіл» з оновленої редакції вказаного Положення виключено, сума перевищення вартості частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань об'єкта інвестування над вартістю придбання на дату придбання визнається доходом [5].

Згідно Інструкції НБУ щодо порядку складання банками фінансової звітності, гудвіл при консолідації — перевищення вартості придбання над часткою материнського банку в справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання. Відповідно, негативним гудвілом при консолідації визнається перевищення вартості частки материнського банку в справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань над вартістю придбання на дату придбання [6].

Отже, і МСФЗ 3 і П(С)БО 19 визначають гудвіл з урахуванням непередбачених зобов'язань об'єкта інвестування, навідміну від вказаної Інструкції. Слід відзначити максимальну наближеність норм П(С)БО 19 до підходів міжнародних облікових стандартів щодо оцінки, визнання і розкриття у звітності інформації про гуд-

віл при придбанні. Термін «негативний гудвіл» не використовується ні в міжнародних, ні у вітчизняних облікових стандартах (табл. 1).

Таблиця 1

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ГУДВІЛУ ПРИ КОНСОЛІДАЦІЇ ЗГІДНО ОБЛІКОВИХ СТАНДАРТІВ І ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНОЇ БАЗИ НБУ

Показник	МСФЗ 3, П(С)БО 19 [4, 5]	Нормативні акти НБУ [6, 7]	Відмінності
Формула розрахунку гудвілу на дату придбання	Різниця між вартістю об'єднання бізнесу і часткою материнського банку в чистій справедливій вартості ідентифікованих активів, зобов'язань та визнаних непередбачених зобов'язань	Перевищення вартості придбання над часткою материнського банку в справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання	У банківському обліку показник гудвілу формується без урахування визнаних непередбачених зобов'язань
Негативний гудвіл	Термін не використовується	Перевищення вартості частки материнського банку в справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань над вартістю придбання на дату придбання	Оскільки таке перевищення після перевірки правильності визначення справедливої вартості одразу визнається доходом виокремлювати термін не доцільно

При формуванні консолідованої банківської групи гудвіл відіграє роль премії, яку материнський банк має сплатити компанії — об'єктові інвестування понад сумарну вартість її чистих активів (активи за вирахуванням зобов'язань) за мінусом непередбачених зобов'язань відповідно до частки контролю. Така «доплата», як правило, пояснюється неможливістю визнання в балансі надійної ділової репутації компанії, її партнерських зв'язків, розвинутої клієнтської бази, рівня кваліфікації персоналу, досвіду керівництва, вигідного територіального розташування, рейтингової позиції, потужного інтелектуального потенціалу. Якщо справедлива вартість компанії — об'єкта інвестування внаслідок обставин, які неможливо точно оцінити і визнати в балансі, є нижчою порівняно з її вартістю згідно даних бухгалтерського обліку (негативна ділова репутація, низький рівень кваліфікації ке-

рівництва і співробітників компанії, втрата ділових зв'язків, невдале місце знаходження), виникає «знижка», яку надає компанія — об'єкт інвестування материнському банку і яку прийнято було називати негативним гудвілом.

Проведене дослідження методик визнання в обліку гудвілу при консолідації згідно норм П(С)БО і МСФЗ дозволяє зробити висновок щодо наявності певних розбіжностей у вітчизняній нормативно-законодавчій базі. Зокрема, йдеться про такі аспекти:

✓ В Інструкції по застосуванню Плану рахунків бухгалтерського обліку в банках України для врахування гудвілу призначений однойменний рахунок 4321 «Гудвіл», на якому здійснюється облік гудвілу, що виник у материнського банку внаслідок придбання іншої компанії, шляхом об'єднання компаній. За його дебетом проводять суми вартості гудвілу, за кредитом — суми втрат від зменшення корисності гудвілу [8].

✓ Згідно Інструкції з бухгалтерського обліку операцій банків з цінними паперами, вартість гудвілу на балансі банку-інвестора слід визнавати за рахунками обліку вартості інвестицій в асоційовані і дочірні компанії: «Якщо вартість придбаної інвестиції в асоційовану і дочірню компанію перевищує частку банку-інвестора в справедливій вартості чистих активів на дату придбання, виникає гудвіл, який обліковується як складова вартості інвестиції та оцінюється за собівартістю з урахуванням зменшення корисності» [7, р. 5, п. 1.5].

✓ Згідно Інструкції щодо порядку складання банками фінансової звітності гудвіл розраховується на час придбання консолідованою групою акцій (часток) консолідованого учасника та є різницею між вартістю акцій (часток), яка відображена в індивідуальних фінансових звітах учасників консолідованої групи, та сумою чистих активів (статутний капітал, резерви, нерозподілений прибуток та інші показники власного капіталу) консолідованого учасника, помноженою на частку контролю консолідованої групи в статутному капіталі учасника [6].

✓ Також слід зауважити, що у нормативних актах НБУ, якими регулюється бухгалтерський облік і фінансова звітність банків не встановлено жодного рахунку обліку непередбачених зобов'язань [6—8], у той час, як в обліку підприємницької діяльності непередбачені зобов'язання є об'єктом позабалансового обліку і враховуються на однойменному позабалансовому рахунку [9].

Врахування непередбачених зобов'язань материнським банком при придбанні сприятиме забезпеченню прозорості процедури консолідації, більш достовірній оцінці вартості придбання і гудвілу. Наявність непередбачених зобов'язань є свідоцтвом певного ризику, яким супроводжується придбання компанії, тому сприяє зниженню ціни придбання. Тобто, визнання непередбачених зобов'язань збільшує різницю між вартістю за договором придбання і часткою інвестора в чистих активах компанії — об'єкта придбання, отже, збільшує вартість гудвілу. В банківському обліку інформація про непередбачені зобов'язання розкривається у примітках до річної консолідованої фінансової звітності, а саме у примітці 39 «Потенційні зобов'язання банку», де наводиться інформація про події, які відбулися станом на кінець дня 31 грудня звітного року, але не відображені в жодній примітці, якщо вони містять додаткову інформацію про діяльність та фінансовий стан консолідованої групи. Зокрема, слід розкривати інформацію щодо таких подій, фактів, явищ і процесів:

✓ розгляд справ у суді: розкривається інформація про природу непередбачених зобов'язань, що пов'язані з розглядом справ у суді, надається оцінка їх фінансового впливу, оцінка невизначеності, пов'язаної із сумою або визначенням часу будь-якого вибуття, та можливості будь-якої компенсації сум вибуття;

✓ можливість виникнення потенційних податкових зобов'язань: розкривається інформація про природу непередбачених зобов'язань, пов'язаних із виникненням податкових зобов'язань, надається оцінка їх фінансового впливу, оцінка невизначеності, пов'язаної із сумою або визначенням часу будь-якого вибуття, та можливості будь-якої компенсації сум вибуття;

✓ зобов'язання з капітальних вкладень: розкривається інформація щодо сум контрактних зобов'язань, пов'язаних із придбанням основних засобів та нематеріальних активів;

✓ зобов'язання оперативного лізингу (оренди): розкривається інформація щодо майбутніх мінімальних орендних платежів за невідмовною орендою а також дані щодо загальної суми майбутніх мінімальних суборендних платежів, що, як очікується, будуть отримані за невідмовними угодами про суборенду на звітну дату;

✓ зобов'язання, пов'язані з кредитуванням: розкривається інформація про природу непередбачених зобов'язань, пов'язаних з кредитуванням, надається оцінка їх фінансового впливу, оцінка

невизначеності, пов'язаної із сумою або визначенням часу будь-якого вибуття, та можливості будь-якої компенсації сум вибуття;

✓ частка материнського банку в непередбачених зобов'язаннях асоційованої компанії, за які він несе солідарну відповідальність з іншими інвесторами; непередбачені зобов'язання, які виникають унаслідок роздільної відповідальності інвестора за всіма або частиною зобов'язань асоційованої компанії;

✓ характер та балансову вартість активів у заставі, щодо яких передбачені обмеження, пов'язані з володінням, користуванням та розпорядженням ними із визначенням характеру цих обмежень [6].

Розглянемо облікову процедуру визнання гудвілу при консолідації на балансі материнського банку.

Згідно Інструкції з бухгалтерського обліку операцій банків з цінними паперами [7], оцінка гудвілу здійснюється у материнському банку за собівартістю з урахуванням зменшення корисності. При наявності негативного гудвіла здійснюється перевірка ідентифікації й оцінки ідентифікованих активів і зобов'язань і оцінки вартості придбання. Негативний гудвіл визнається у повній сумі доходом під час первісного визнання інвестицій в обліку.

На дату одержання материнським банком контролю або суттєвого впливу інвестиції відображаються в обліку на відповідних рахунках розділів 41 «Інвестиції в асоційовані компанії» і 42 «Інвестиції в дочірні компанії». Інформація деталізується на рахунках аналітичного обліку в розрізі об'єктів інвестування.

На дату одержання суттєвого впливу або контролю здійснені інвестиції в асоційовані або дочірні компанії на суму вартості придбання (яка включає в себе гудвіл) відображають в обліку материнського банку записами:

✓ Дебет рахунку групи 410 «Інвестиції в асоційовані компанії»
✓ Кредит рахунку «Кореспондентський рахунок», або:
✓ Дебет рахунку групи 420 «Інвестиції в дочірні компанії»
✓ Кредит рахунку «Кореспондентський рахунок».

Для забезпечення прозорості обліку доцільно за вказаними синтетичними рахунками обліку довгострокових фінансових інвестицій відкривати окремі аналітичні рахунки обліку гудвілу.

У разі перевищення частки інвестора в справедливій вартості ідентифікованих чистих активів над вартістю придбання здійснення інвестиції в асоційовану компанію буде супроводжуватися такими записами:

✓ Дебет рахунку групи 410 — на суму, що дорівнює частці інвестора (материнського банку) в справедливій вартості ідентифікованих активів і зобов'язань;

✓ Кредит рахунку «Кореспондентський рахунок» — на суму вартості придбання;

✓ Кредит рахунку 6310 «Дохід від інвестицій в асоційовані компанії» — на різницю між вартістю придбання й часткою інвестора в справедливій вартості ідентифікованих активів і зобов'язань.

Визнання в обліку негативного гудвіла, що виник при здійсненні материнським банком інвестицій у дочірню компанію відображається записами:

✓ Дебет рахунку групи 420 — на суму, що дорівнює частці інвестора в справедливій вартості ідентифікованих активів і зобов'язань;

✓ Кредит рахунку «Кореспондентський рахунок» — на суму вартості придбання;

✓ Кредит рахунку 6311 «Дохід від інвестицій у дочірні компанії» — на різницю між вартістю придбання й часткою інвестора в справедливій вартості ідентифікованих активів і зобов'язань.

У материнському банку має здійснюватись тестування гудвілу з метою визначення зменшення його корисності протягом річного звітного періоду кожен рік в один і той самий час. Інформація про зменшення корисності гудвілу розкривається за приміткою 13 «Гудвіл» до річної консолідованої фінансової звітності. Для перевірки зменшення корисності гудвіл, що виник при придбанні, розподіляється на кожну одиницю, що генерує грошові кошти (далі — ОГГК).

За кожною ОГГК, для якої сума балансової вартості гудвілу, розподіленого на ці ОГГК, є суттєвою порівняно із загальною сумою балансової вартості гудвілу, у вказаній примітці до консолідованої фінансової звітності розкривається така інформація:

✓ балансова вартість гудвілу, розподіленого на певну ОГГК;

✓ основа, на якій була визначена сума очікуваного відшкодування ОГГК;

✓ якщо сума очікуваного відшкодування ОГГК базується на вартості під час використання, розкриваються припущення, згідно яких сума очікуваного відшкодування ОГГК є найсуттєвішою і на яких управлінський персонал базує прогнозні потоки грошових коштів для певного періоду, що охоплений останніми бю-

джетами; описуються підходи розрахунку значень для кожного з таких припущень; зазначається період прогнозування грошових потоків на основі фінансових бюджетів, та у випадку перевищення періодом п'яти років, надається пояснення, чому він є більш виправданим; наводяться темпи зростання, використані для екстраполяції прогнозних оцінок грошових потоків для періодів, що виходять за межі останніх фінансових бюджетів, та обґрунтування, яке пояснює застосування будь-якого темпу зростання, який перевищує середні показники росту для продуктів, галузей, країн, у яких банк функціонує; наводиться ставка дисконту, застосована для підготовки прогнозу грошових потоків. Також наводиться інформація про оцінки, застосовані для попереднього визначення суми очікуваного відшкодування ОГГК, якщо до балансової вартості такої ОГГК включено гудвіл [6].

Визнання зменшення корисності інвестицій в асоційовані й дочірні компанії, у тому числі гудвіла, відображається в обліку записом:

✓ Дебет рахунків 7310 «Втрати від інвестицій в асоційовані компанії», або 7311»Втрати від інвестицій у дочірні компанії»;

✓ Кредит рахунків обліку інвестицій груп 410 і 420.

Слід зауважити, що Інструкція з бухгалтерського обліку операцій банків з цінними паперами не надає рекомендацій щодо списання з балансу гудвілу, який втратив ознаки активу [7]. Керуючись нормами МСФЗ 3 і П(С)БО 19 [4, 5], пропонується списувати з балансу гудвіл, який на кінець року не відповідає ознакам активу, з включенням залишкової вартості до витрат записом:

✓ Дебет рахунків 7310 «Втрати від інвестицій в асоційовані компанії», або 7311»Втрати від інвестицій у дочірні компанії»;

✓ Кредит рахунків обліку інвестицій груп 410 і 420 (відповідні аналітичні рахунки обліку гудвілу).

Після первісного визнання в обліку материнського банку показник гудвілу може перераховуватись у разі:

✓ збільшення частки статутного капіталу учасника, що належить консолідованій групі;

✓ збільшення частки статутного капіталу учасника, що належить частці меншості;

✓ придбання акцій (часток) учасника консолідованої групи у сторонніх щодо групи осіб;

✓ часткового або повного продажу акцій (часток) учасника консолідованої групи стороннім щодо групи особам;

✓ продажу акцій (часток) учасника консолідованої групи іншим учасникам консолідованої групи.

У цих випадках на величину придбаних (проданих) акцій (часток) учасника консолідованої групи окремо розраховується сума гудвілу та додається до попереднього його значення.

Гудвіл, який виникає щодо акцій (часток) материнського банку, що є у власності дочірніх і асоційованих компаній, не враховується при складанні консолідованої фінансової звітності групи.

Вартість гудвілу або негативного гудвілу, що виникає при консолідації фінансової звітності материнського банку і фінансової звітності дочірніх компаній банку, зазначається в консолідованому балансі окремою статтею «Гудвіл». Вартість негативного гудвілу зазначається в дужках і вираховується при визначенні підсумку активів консолідованого балансу.

Отже, при застосуванні методу придбання згідно МСФЗ 3 амортизація гудвілу не нараховується, гудвіл має переглядатися на предмет зменшення корисності; згідно П(С)БО 19 трактування терміну «гудвіл» доповнене непередбаченими зобов'язаннями; тільки у нормативній базі з обліку банківських операцій фігурує термін «негативний гудвіл» і визначення сутності гудвілу не враховує непередбачених зобов'язань. Доцільно внести зміни в положення, якими керуються банки, здійснюючи облік довгострокових фінансових інвестицій в асоційовані і дочірні компанії і складання консолідованої фінансової звітності, а саме:

✓ згідно норм МСФЗ 3 відкоригувати порядок визначення гудвілу при придбанні з урахуванням визнаних непередбачених зобов'язань;

✓ не використовувати застарілий термін «негативний гудвіл» для позначення перевищення вартості частки материнського банку в справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань над вартістю придбання на дату придбання, оскільки таке перевищення визнається доходом на дату придбання;

✓ конкретизувати порядок відображення гудвілу на рахунках обліку, пояснити, в яких випадках операції відображаються за рахунком 4321 «Гудвіл», а в яких — гудвіл визнається складовою довгострокової фінансової інвестиції і обліковується на відповідних рахунках груп 41 «Інвестиції в асоційовані компанії» і 42 «Інвестиції в дочірні компанії».

Слід зазначити, що в обліковій політиці банку-інвестора доцільно докладно описати технологію процесу формування консо-

лідованої групи з урахуванням можливості утворення гудвілу при придбанні, передбачити процедури його первісної оцінки і визнання в обліку на окремих аналітичних рахунках, подальший облік, порядок тестування на предмет зменшення корисності, списання з балансу. Також необхідно розробити внутрішні правила ідентифікації непередбачених зобов'язань з метою забезпечення виконання положень МСФЗ 3, згідно яких на дату придбання здійснюється окреме визнання ідентифікованих активів, зобов'язань та непередбачених зобов'язань компанії — об'єкта придбання за їх справедливою вартістю.

Література

1. *Костюченко В. М.* Облік і аналіз діяльності групи підприємств як єдиної економічної одиниці: Монографія. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 504 с.

2. *Лук'яненко Л. І., Небильцова О. В., Коршикова Р. С*. Облік фінансових інвестицій: методологія та проблеми міжнародної уніфікації: Монографія. — К.: КНЕУ, 2005. — 172 с.

3. *Лучко М. Р.* Консолідована фінансова звітність: теоретична концептуалізація побудови : Монографія. — К. : Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2007. — 263 с.

4. МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу»: Міжнародні стандарти фінансової звітності // www.minfin.gov.ua

5. П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» // www.rada.gov.ua

6. Інструкція про порядок складання і оприлюднення фінансової звітності банків України: Затверджена Постановою Правління НБУ від 27.12.2007 № 480 // www.rada.gov.ua

7. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України: Затверджена Постановою Правління НБУ 03.10.2005 № 358 // www.rada.gov.ua

8. План рахунків бухгалтерського обліку банків України та Інструкція по його застосуванню: Затверджені Постановою Правління НБУ 17.06.2004 № 280 із змінами // www.rada.gov.ua

9. План рахунків та Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Затверджені Наказом Міністерства фінансів України 30.11.1999 № 291//www.rada.gov.ua

Стаття надійшла до редакції 09.12.2009 р.

УДК 330.341

Г. З. Леськів
канд. техн. наук, доцент кафедри менеджменту,
С. М. Лихолат,
канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту,
Львівський державний університет внутрішніх справ

УПРАВЛІННЯ ОБЛІКОМ ПЕРСОНАЛУ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Исследуются проблемы экономической безопасности субъектов ведения хозяйства в направлении управления учетом непосредственно на местах. Предложены пути решения данной проблемы.

The problems of economic security of subjects of menage are probed in the direction of management an account directly on places. The ways of decision of this problem are offered.

Досліджено проблеми економічної безпеки суб'єктів господарювання у напрямі управління обліком безпосередньо на місцях. Запропоновано шляхи вирішення даної проблеми.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, управление учетом, технологическая безопасность, case study.*

Keywords: *economic security, management, technological safety, an account, case study.*

Ключові слова: *економічна безпека, управління обліком, технологічна безпека, case study.*

За ринкових умов господарювання дуже важливого (якщо не вирішального) значення набуває економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької та інших видів діяльності.

Необхідність постійного дотримання економічно безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень економічної безпеки фірми залежить від того, наскільки ефективно керівництво і спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Питанням забезпечення економічної безпеки приділяють значну увагу українські та зарубіжні науковці В. Гейц, В. І. Мунтіян, Г. В. Козаченко [2], В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко, А. Сухо-

© Г. З. Леськів, С. М. Лихолат, 2010

руков, С. Ф. Покропивний, Г. Пастернак-Таранушенко, Д. Болдуїн, О. Судакова [6], Я. Жаліла та ін. Проте, проблеми управління обліком персоналу суб'єктів господарювання у впровадженні новітніх технологій з метою забезпечення безпеки потребують подальшого розвитку та досліджень.

Метою статті є вивчення основних загроз економічній безпеці, а також дослідження стану управління обліком персоналу щодо дотримання економічної безпеки суб'єкта господарювання.

Визначення загроз економічній безпеці, їх структури, гостроти та вагомості є найважливішим кроком при формуванні стратегії їх подолання. Найвагомішою причиною формування внутрішніх загроз економічній безпеці у виробничій сфері визначено занепад науково-технічного та технологічного потенціалу, використання застарілих технологій, зношених фондів та застосування екологічно шкідливих технологій, на що серед опитаних експертів вказало 85 % (рис. 1) [4].

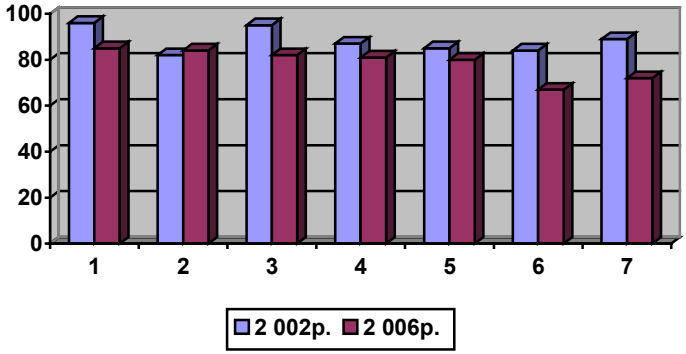


Рис. 1. Оцінка вагомості причин занепаду виробництва щодо реалізації економічних інтересів [4]

1. занепад науково-технічного та технологічного потенціалу, використання застарілих технологій, зношених фондів;
2. високий рівень морального та фізичного зносу виробничих фондів;
3. низька ефективність державної наукової-технічної політики, скорочення інноваційної діяльності;
4. корумпованість та поширення злочинності у виробничій сфері;
5. високий рівень матеріало- та енергомісткості виробництва;

6. руйнування промисловості та стратегічно важливих виробництв;
7. згортання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Економічне зростання інноваційного типу характеризується використанням нових прогресивних технологій. Інтенсивний розвиток комп'ютерної техніки дав відповідний поштовх започаткуванню, а відтак і удосконаленню методів аудиту в комп'ютерному середовищі. З розвитком комп'ютерної техніки і сучасних інформаційних технологій за останні десятиріччя посилилася тенденція зростання обсягів фінансово-економічної інформації, доступної для використання різними категоріями користувачів — акціонерами, інвесторами, кредитними і страховими організаціями тощо. Водночас, зросла потреба в забезпеченні належної достовірності та якості фінансово-економічної інформації, яка потрапляє на ринок і може розглядатися як специфічний товар.

Отже, на перший план виходить саме бізнес-чинник, який сприятиме обліку персоналу з обов'язковими вимогами щодо дотримання економічної безпеки суб'єкта господарювання. Професійна підготовка працівників-обліковців — в ідеальному варіанті — має максимально повно гармонізувати наукові досягнення з ІКТ і потреби ринку. Безумовно, зміст та якість залежать від рівня впровадження інформаційно-комунікаційних технологій на місцях.

Саме тому необхідно звернути увагу на перегляд як традиційних джерел інформації у напрямі аудиту та прийнятті управлінських рішень (спеціалізована література, періодичні видання, семінари), так і нетрадиційних (нові On-line джерела: електронні бібліотеки; Web-форуми; телеконференції; Web-сайти; інформаційні агентства; On-line бази-даних, або бази даних на CD, зокрема, програми «1С Підприємство 8.0»).

Сучасні технології, зокрема, програма «1С Підприємство 8.0», суттєво вплинули і на підходи щодо підготовки майбутніх фахівців-обліковців для роботи з даною програмою. Це перехід від проведення занять традиційним способом («викладач» — читання лекцій → «студент» — конспектування) до проведення занять з новітніми підходами («викладач» ↔ «студент» ↔ «студент») на базі інтерактивних методів, Case study, Computer simulation, On-line курси, електронні підручники, вихід за межі університету (наприклад, науково-практична конференція).

Одними з найефективніших методів навчання є *Case study* та комп'ютерні симуляції (навчальні ділові ігри, побудовані на базі спеціального програмного забезпечення, наприклад: програма «1С Підприємство 8.0»). Якщо *case study* — це метод навчання на основі аналізу реальної ситуації в бізнесі, то комп'ютерні симуляції є фактично динамічними кейсами, у яких ситуація не фіксується, а кожного разу моделюється викладачем.

Отже, виникає потреба створення семінарів для практиків-обліковців, які б давали огляд технологій; тренінгів у плані інтегрування «технологій» у курс (програму), з метою їх відповідності стилю та методам, а також вміння викладача зламати пасивність слухача-практика. Ефективним методом навчання є проведення занять лекторами-теоретиками і лекторами-практиками одночасно, а також запрошення на заняття представників бізнесу у якості *guest-speakers*.

Але, на жаль, існує ряд труднощів впровадження інноваційних технологій у практичну діяльність суб'єктів-господарювання (бар'єри). У зв'язку з фінансово-економічною кризою суб'єкти господарювання мають суттєві фінансові обмеження на впровадження інформаційних технологій. На даний час це не лише вартість самих програм для ведення обліку (у т.ч. вартість навчання) але й не сумісність їх з параметрами внутрішньої економічної безпеки суб'єктів господарювання. Варто зазначити й іншу сторону (бар'єр) яка обмежує застосування новітніх технологій у напрямі обліку, а саме: обліковці-практики не мають достатньо часу та підготовки, щоб використовувати нові інформаційні комп'ютерні технології, які розвиваються та змінюються дуже швидко. Крім того, обліковцям-практикам часто не вистачає кваліфікації на межі різних спеціальностей, наприклад, маркетинг + IT + право. Потрібні семінари за «змішаною» тематикою. Практиків необхідно стимулювати дивитися навколо — на суміжні спеціальності.

Подолати такі перешкоди можливо шляхом привернення уваги керівників-практиків до необхідності стимулювання працівників-обліковців щодо впровадження новітніх технологій і інноваційних методів; активізувати пошук співробітництва з такими організаціями, які можуть забезпечити тренінг для обліковців з урахуванням специфіки роботи за певною галуззю; надати доступ до інформаційних ресурсів; сприяти розвитку бібліотек, як інформаційно-ресурсних центрів; підтримувати зв'язки з іншими суб'єктами господарювання; створювати консультативні проек-

ти; залучати до проведення занять представників компаній, які пропонують сучасні ІТ-рішення на українському ринку, або успішно впроваджують сучасні інформаційні технології; розробка спеціальних інформаційних систем, орієнтованих на внутрішню регламентацію аудиторської діяльності із застосуванням внутрішньофірмових стандартів з огляду формування економічної безпеки об'єкта господарювання.

Технологічна безпека суб'єкта господарювання полягає у впровадженні новітніх технологій, досягненні технічного прогресу, збереженні такого рівня науково-технічного й виробничого потенціалу, який у разі погіршення внутрішніх і зовнішніх умов забезпечив би виживання суб'єкта господарювання за рахунок використання власних інтелектуальних і технологічних ресурсів, збереження економічної незалежності. Технічний прогрес, який включає в себе, крім нових методів виробництва, ще й нові форми управління й організації виробництва, є найважливішим чинником, що впливає на підвищення продуктивності праці. Технології є одним з основних чинників, які зумовлюють здатність економіки до зростання.

Для забезпечення технологічної безпеки насамперед необхідно зосередити увагу на вирішенні таких питань: розробці Концепції технологічної безпеки України; виконанні Національної програми України «Критичні технології»; створенні, перш за все, державної системи розвитку і захисту критичних технологій; припиненні відтоку з України «мізків» шляхом створення сприятливих умов для творчої діяльності; забезпеченні надійного захисту науково-технічного потенціалу України, ширшому використанні передового досвіду інших країн.

Для того ж інформаційний етап в розвитку суспільства, загалом, і окремо взятого суб'єкта господарювання, зокрема, таїть у собі багато не усвідомлених небезпек, пов'язаних з формуванням нової людини. Інтенсивна комп'ютеризація та інформатизація сприяють розвитку суто утилітарному сприйняттю життєвих, духовних і моральних цінностей. Ідеї комп'ютерного раціоналізму посилюють тенденцію дегуманізації суспільного та індустріального життя. Відбувається роботизація свідомості людини. Підживленню технократичних настроїв в Україні сприяє різкий поворот до ринку та схиляння перед іноземним раціоналізмом. Подоланню технократизму і духовного нігілізму сприятиме гуманізація сучасної науки.

Література

1. Аудит без аудитора // Дебет — Кредит. — 2005. — № 49. — С. 42.
2. *Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М.* Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. — К.: Лібра, 2003. — 280 с.
3. Незалежний і державний фінансовий аудит як складники професійної та управлінської діяльності // Науковий вісник ДАСОА. — 2008. — № 1.
4. *Новікова О. Ф.* Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення: [монографія] / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко / НАН України. Ін-т економіки промисловості. — Донецьк, 2006. — 408 с.
5. *Рубан Н. І.* Аудит ефективності: надбання, проблеми, перспективи // Фінансовий контроль. — 2007. — № 6. — С. 4—7.
6. *Судакова О.* Логістизація як засіб забезпечення економічної безпеки підприємства // Схід. — 2008. — № 3(87).

Стаття надійшла до редакції 15.01. 2010 р.

УДК 657

А. В. Максименко
канд. екон. наук, доцент кафедри
обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ

В статье основное внимание уделяется дискуссионным вопросам учета валютных операций. Рассматриваются особенности признания курсовых разниц. Акцентируется внимание на необходимости усовершенствования валютного регулирования.

The main attention in the article is paid upon discussing questions of foreign currency transactions accounting. This article considers recognition of exchange differences. Attention is paid on the need to improve foreign currency regulation.

У статті основну увагу приділено дискусійним питанням обліку валютних операцій. Розглянуто особливості визнання курсових різниць, Акцентується увага на необхідності удосконалення валютного регулювання.

Ключевые слова: *учет, валютные операции, курсовые разницы.*

Keywords: *accounting, foreign currency transactions, exchange differences.*

Ключові слова: *облік, валютні операції, валютний курс, курсові різниці.*

© А. В. Максименко, 2010

В програмі економічних перетворень валютна політика відіграє одну з провідних ролей і спричиняє вихід країни на новий ступень розвитку. Проведення раціональної валютної політики має базуватися на розвинутій системі валютних відносин. У свою чергу, оптимальність управлінських рішень у сфері валютних визначається якістю інформації, що забезпечується системою бухгалтерського обліку.

Методика обліку валютних операцій має забезпечити виявлення, вимірювання, реєстрацію та одержання інформації, необхідної для прийняття рішень у валютній сфері. Облік валютних операцій має бути спрямована не тільки на оцінку змін валютних курсів, але й на аналіз впливу валютного чинника на активи і пасиви підприємства, має забезпечувати інформацією для регулювання валютної діяльності, планування і стратегії, раціональне використання ресурсів.

У розробку питань удосконалення системи бухгалтерського обліку та, зокрема, обліку валютних операцій вагомий внесок зробили сучасні вітчизняні вчені Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Кузьмінський, Б. М. Литвин, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, Ю. Д. Чацкис, В. О. Шевчук. У їх працях висвітлено різні аспекти функціонування системи бухгалтерського обліку, оцінки статей, виражених в іноземній валюті та обліку валютних операцій. Незважаючи на значні досягнення і напрацювання, залишились питання, які потребують удосконалення, зокрема, вимагає уточнення діюча методика обліку курсових різниць.

Метою даної статті є розробка рекомендацій та пропозицій, спрямованих на вдосконалення методики обліку валютних операцій та адаптація її до потреб управління сучасним підприємством.

Валютне регулювання з боку держави є об'єктивною економічною необхідністю, яка зумовлена міжнародною економічною інтеграцією України до світового співтовариства та пов'язана з міжнародною кооперацією виробництва і розширенням міжнародної торгівлі, що спричинило вихід процесу концентрації і централізації капіталу за межі національних кордонів.

Відповідно до Закону України «Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті» [1] виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їхні валютні рахунки в уповноважених банках у строки виплати заборгованості, зазначені в контрактах, але не пізніше, ніж 180 календарних днів з дати митно-

го оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а у випадку експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності — з моменту підписання акту або іншого документа, які підтверджують виконання робіт. Відповідно, відстрочка поставки по імпортних операціях резидентів також не повинна перевищувати 180 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу або виставляння векселя на користь постачальника продукції (робіт, послуг), які імпортуються. У протилежному випадку імпортеру необхідно одержати висновок центрального органа виконавчої влади з питань економічної політики.

За порушення правила 180 днів передбачаються санкції стосовно резидента у вигляді нарахування пені в розмірі 0,3 % від митної вартості недоотриманих у певний термін товарів, робіт, послуг і прав за кожний день прострочення.

Слід зазначити, що останнім часом декілька разів змінювалось чинне законодавство щодо строків повернення валютної виручки. Зокрема, Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи» [2], скоротив строк повернення валютної виручки до 90 днів. Отже, підприємствам довелось відкоректувати свої бізнес-процеси, міняти форми співробітництва з партнерами, переглядати графіки. Все це в комплексі приводило до багатьох незручностей. Вочевидь, норма про скорочення строку повернення валютної виручки в країну могла бути ефективною рік тому (на початку кризи). На момент прийняття вона мала зворотній ефект. Тому законотворці на початку 2010 року повернулися до строку повернення валютного виручки — 180 календарних днів.

Отже, оцінюючи порядок здійснення суб'єктом ЗЕД операцій в іноземній валюті можна зробити висновок, що в сучасних умовах валютне регулювання в Україні спрямовано на підтримку стабільності національної валюти, але надмірний контроль за валютними операціями стримує розвиток діяльності в сфері зовнішньоекономічної торгівлі.

Звертаючись до обліку валютних операцій, зауважимо, за П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [3] курсова різниця це різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних курсах гривні, встановлених Нацбанком до грошової одиниці іншої країни. До речі, стандарти бухгалтерського обліку трактують доходи (видатки) як збільшення (зменшення)

економічних вигод, що визначається у вигляді приросту (скорочення) активів і пасивів. Однак, з економічної точки зору збільшення гривневого еквіваленту оцінки певного елементу активу чи пасиву не є підставою для визнання економічних вигод. У даному випадку зросла не вигода, а тільки гривнева оцінка валюти. По суті, курсові різниці не завжди означають вигідність або її зниження, вигідність пов'язана із співвідношенням коливань курсів валют і цін на товарну масу. З огляду на ці аргументи існує необхідність перегляду трактування категорій доходів і видатків, що узгоджувались б з їх економічним змістом та структурою елементів.

Отже, перерахунок в національну валюту іноземної валюти, здійснюється за курсом НБУ. Але валюта придбається чи продається за міжбанківським курсом, який відрізняється від курсу НБУ. Важливо, що в П(С)БО 21 [3] валютними курсом визнається виключно курс НБУ. Це означає, що розбіжності між комерційними курсами купівлі-продажу валют та курсами НБУ не є за своєю природою курсовими різницями, та відповідно, не будуть відображатися в обліку як курсові різниці. Виходячи з наведених вище міркувань, слушною є пропозиція обліковувати такі різниці від операційної діяльності у складі інших операційних доходів (витрат) відповідно на субрахунках 719 «Інші доходи від операційної діяльності» (949 «Інші витрати операційної діяльності»), різниці між курсом НБУ міжбанківським від неопераційної діяльності — як інші доходи (витрати) відповідно на субрахунках 746 «Інші доходи від звичайної діяльності» (977 «Інші витрати звичайної діяльності»).

Результати узагальнення практичних аспектів питання свідчать, що досить поширеною є ситуація, коли постачальник-резидент, щоб убезпечитися від знецінення гривні, передає товар без передоплати і сторони при визначенні ціни у договорі, визначають грошовий еквівалент зобов'язання в іноземній валюті керуючись ч. 2 ст. 524 ЦКУ [4]. А вже при гривневій оплаті такого зобов'язання, відповідно до ч. 2. ст. 533 ЦКУ [4], слід враховувати офіційний курс відповідної валюти на день платежу.

Отже, така різниця у покупця також визнаватиметься іншими операційними доходами (рахунок 719 «Інші доходи від операційної діяльності»), у разі коли курс впав, та іншими операційними витратами (рахунки 949 «Інші витрати операційної діяльності»), коли курс зріс.

Звертаючись до практичного аспекту питання зауважимо, у разі зміни валютного курсу може виникнути різниця між даними декларації з прибутку та ПДВ. Це пояснюється тим, що у податковому обліку валові доходи виникають за першою подією, причому відповідно до пп. 7.3.1 Закону про оподаткування прибутку підприємств [5] прибуток перераховуються у гривні за курсом НБУ на момент першої події і більше не підлягають перерахунку. Якщо підприємство отримало передоплату, то виникають валові доходи, а також балансова вартість валюти. У декларації з ПДВ отримання передоплати від покупця-нерезидента не відображається згідно з пп. 7.3.8 Закону про ПДВ [6]. А вже при відвантаженні операція експорту потрапить до декларації з ПДВ — рядок 2.1, колонка А, але туди потрапить фактурна вартість товару з рядка 22 ВМД. Отже, на цей момент виникне різниця між двома деклараціями при зростання курсу валюти. І ця ділема законотворцями не урегулювана, про що слід памятати під час аналізу декларації з ПДВ та декларації з прибутку за відповідні періоди.

Узагальнюючі вищенаведене, слід зазначити, що основними недоліками П(С)БО є обмеженість та неконкретність методики оцінки і визнання окремих елементів фінансової звітності, відсутність відповідних рекомендацій (більш детермінований підхід у викладенні норм), відсутність ув'язки між окремими нормативними документами, відсутність визначення відповідних термінів. Отже, актуальним завданням та необхідною умовою вдосконалення управління валютними операціями є подальше поліпшення нормативно-правового регулювання, що регламентує облік валютних операцій, яке дозволить підвищити оперативність і аналітичність облікової інформації, ступінь її достовірності та буде сприяти удосконалення контролю за валютними операціями.

Література

1. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.94 р. № 185/94-ВР.

2. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи» від 23.06.2009 № 1533-VI.

3. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» у редакції від 22.05.97 р. № 283/ 97-ВР зі змінами і доповненнями.

4. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 10.08.00 р. № 193 зі змінами і доповненнями.

6. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 № 168/97-ВР, зі змінами та доповненнями.

Стаття надійшла до редакції 15.01 2010 р.

УДК 657.1

А. В. Озеран
канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
Ж. С. Труфіна
ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
ЧТЕІ Київського національного
торговельно-економічного університету

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

В статье исследуются проблемы учета общепроизводственных расходов на хлебопекарских предприятиях Украины. Предлагается использование трех уровневой модели распределения общепроизводственных расходов с целью калькулирования продукции хлебопечения.

The articles deals with research of the problems of account of overhead costs on the bakery enterprises of Ukraine. The use is offered three to the level model of allocation of overhead costs with a purpose of calculation of baking-bread products.

У статті досліджено проблеми обліку загальновиробничих витрат на хлібопекарських підприємствах України. Запропоновано використання трирівневої моделі розподілу загальновиробничих витрат з метою калькулювання продукції хлібопечення.

Ключевые слова: *косвенные расходы, общепроизводственные расходы, учет, распределение, трехуровневая модель, контроль.*

Keywords: *indirect charges, overhead costs, account, distributing, three-level model, control.*

Ключові слова: *непрямі витрати, загальновиробничі витрати, облік, розподіл, трирівнева модель, контроль*.

© А. В. Озеран, Ж. С. Труфіна, 2010

У процесі здійснення своєї господарської діяльності поряд з основними витратами (сировина, матеріали, заробітна плата тощо) на підприємствах хлібопечення виникають накладні, пов'язані з підготовкою, організацією та обслуговуванням виробництва. Природа цих витрат має таку особливість — це є витрати непрямого характеру, і неможливо точно визначити, з яким саме конкретним продуктом вони безпосередньо пов'язані.

Зміни, що відбулися за останній час у теорії та практиці бухгалтерського обліку в Україні, процеси інтеграції вітчизняної системи обліку в міжнародну потребують нового формулювання терміну «накладні витрати» і нових підходів до їх обліку. Слід зазначити, що у системі ПБО накладні витрати як окрема категорія відсутні. Відповідно до ПБО 16 «Витрати» [1] і Методичних рекомендацій № 373 [2] витрати поділяють на прямі і непрямі залежно від способу перенесення вартості на продукцію. Такий поділ має істотне значення для визначення собівартості окремих різновидів продукції, оцінки запасів і визначення фінансового результату, здійснення постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження. Окрім того, термін «виробничі накладні витрати», який використовується у М(С)БО 2 «Запаси» [3], у ПБО 16 замінено на «загальновиробничі витрати», що більш притаманне вітчизняній обліковій політиці.

Вагомий внесок у теоретичні розробки проблем обліку і контролю загально виробничих витрат зробили Безруких П. С., Брейлі Р., Бунимович В., Друрі К., Жебрак М. Х., Івашкевич, А. Д., Кузьмінський А. М., Маргуліс А. Ш., Палій В. Ф., Сопко В. В., Чумаченко М. Г., Шеремет А. Д. та ін.

Оскільки загальновиробничі витрати займають високу питому вагу (близько 23,8 %) у собівартості продукції хлібопекарських підприємств, ***метою*** даної статті є дослідження двох основних проблем відносно їх обліку: вчасне забезпечення інформацією щодо формування цих видів витрат та контроль за додержанням відповідного кошторису (планової калькуляції) і точність розподілу.

Здійснивши аналіз структури загальновиробничих витрат, що наведена у п. 15 ПБО 16, можна зробити наступні висновки:

1) в склад загальновиробничих витрат включаються витрати на управління та експлуатацію машин та устаткування;

2) в основі поділу витрат на прямі і непрямі лежить, в першу чергу, характер їхнього зв'язку з виробництвом.

На думку [4, с. 47], наведена у ПБО 16 і Методичних рекомендаціях № 47 [5] класифікація прямих витрат орієнтована на позамовний метод обліку: «Що стосується окремого замовлення, то можна говорити про те, що витрати сировини, матеріалів, оплата праці робітників, які зайняті у виробництві відповідної продукції, амортизація і т.п., є прямими (по відношенню до конкретного замовлення). При цьому загальновиробничі витрати, які пов'язані з виконанням декількох замовлень або декількох видів діяльності, розглядаються в цих документах як непрямі, що є справедливим саме для позамовного методу. Така логіка «не спрацьовує» при попередільному методі обліку, при якому калькулюється не замовлення, а виробничий процес (переділ, фаза, стадія). Що ж стосується переділу, то основну частину загальновиробничих витрат можна вважати прямими» [4, с. 47].

Як правило, об'єктом витрат на хлібопекарських підприємствах України виступає продукція, різнорідна за видами й асортиментом. Відповідно, найдоцільнішим методом організації обліку витрат, що сформувався історично на цих підприємствах, є попередільний метод, який зумовлений тим, що на підприємствах хлібопекарської галузі основна сировина — борошно — завантажується у спеціальне обладнання, завдяки якому відбувається фізична, термічна обробка, а також хімічні процеси, що призводять до кінцевого виробництва продукції. Отже, з'являється можливість більшу частину витрат віднести на об'єкт витрат — хліб і хлібобулочні вироби — прямим методом.

Останнім часом спостерігається тенденція до перегляду існуючих концепцій класифікації непрямих витрат, яка полягає у тому, що достовірність і точність в обчисленні собівартості продукції забезпечується тим більше, чим ширше використовується принцип максимальної локалізації витрат. З цього приводу Марк Лі Інман у статті «Калькуляційна основа у 21-му столітті» [6] стверджує: «Більший наголос буде зроблено на визначенні того, які витрати дійсно є «прямими» та що реально додає вартість продукції. Традиційні накладні витрати також стануть суб'єктом радикального переосмислення. Ідентифікація витрат дасть змогу багатьом традиційним накладним витратам стати прямими та бути віднесеними скоріш ніж розподіленими та значна частина накладного «тягаря» щезне».

Для контролю собівартості хлібопекарських виробів загальновиробничі витрати плануються та обліковуються у розрізі відпо-

відних підрозділів (центрів відповідальності) та видами (статтями) витрат, які, відповідно до п. 11 ПБО 16 встановлюються самостійно підприємством. Співставлення фактичних витрат з кошторисними дозволяє аналізувати, як дотримується режим економії в окремих підрозділах, за якими статтями витрат досягнута економія або допущені перевитрати, і зробити відповідні висновки відносно причин та винуватців відхилень. Таким чином вирішується проблема контролю.

Актуальність проблеми достовірного розподілу загальновиробничих витрат між окремими видами продукції викликана такими обставинами: посиленням контролю за витрачанням коштів; збільшенням числа підприємств, що застосовують методи ціноутворення на основі витрат; специфікою виробництва — у ряді галузей вимагається обрахування повної собівартості продукції; окремими управлінськими рішеннями.

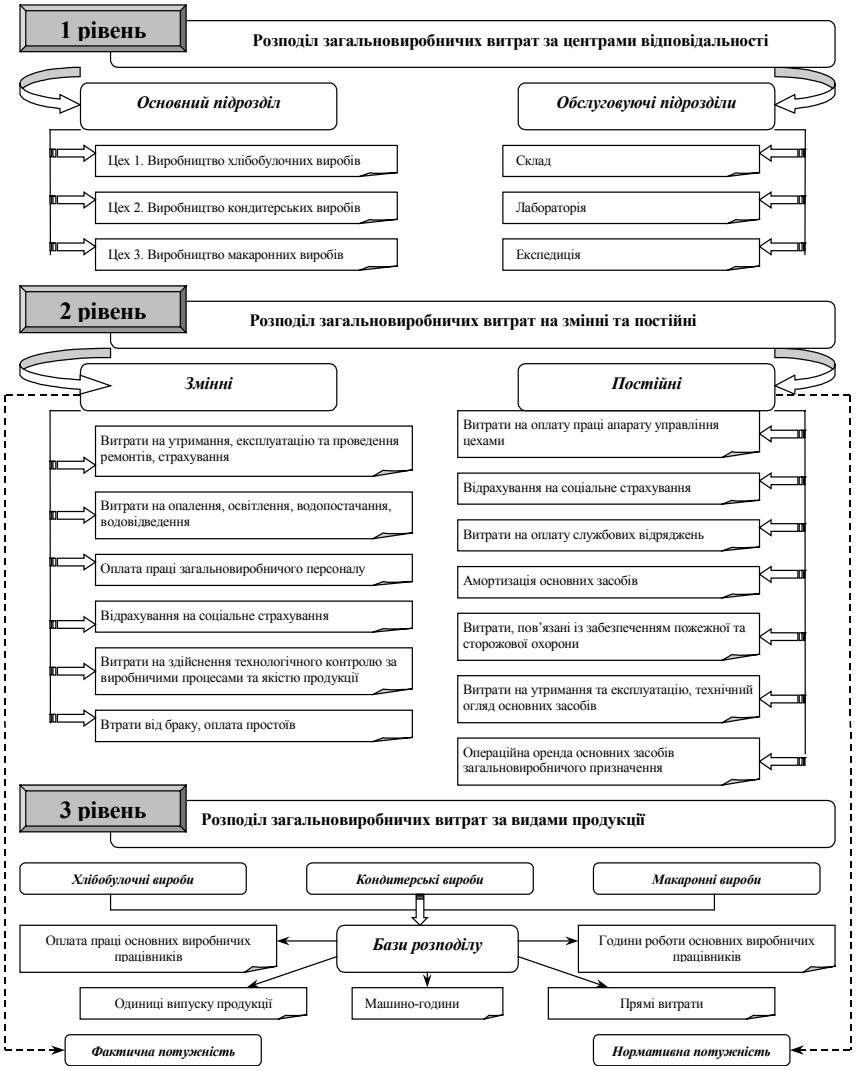
На вітчизняних підприємствах найчастіше застосовують спрощений метод розподілу непрямих витрат за єдиною ставкою для всього підприємства. Втім, єдину ставку розподілу доцільно застосовувати в хлібопеченні тільки тоді, коли у всіх підрозділах підприємства непрямі витрати розподіляються між видами продукції приблизно в однакових пропорціях. Особливості хлібопекарського виробництва обумовлюють можливість застосування трирівневої моделі розподілу загальновиробничих витрат, яка дає можливість адекватніше визначати собівартість хлібопекарської продукції (рис. 1).

Мета першого рівня — вибрати метод, що забезпечує найбільш тісний причинно-наслідковий зв’язок із собівартістю. Для цього складаються накопичувальні відомості-звіти за кожним центром відповідальності. В тих випадках, коли центр відповідальності складається з декількох відділів та підрозділів, його розбивають на центри витрат, і звіти складаються за ними. Витрати, що неможливо віднести до конкретних підрозділів (здійснюються в інтересах декількох підрозділів одночасно), розділяють, застосовуючи різні бази розподілу.

Отже, на першому рівні загальновиробничі витрати розподіляються за виробничими підрозділами в два етапи:

1 етап. Загальновиробничі витрати розподіляються за виробничими та обслуговуючими підрозділами.

2 етап. Загальновиробничі витрати центрів обслуговування перерозподіляються на виробничі підрозділи із врахуванням обсягу послуг, що надаються.



Д-т 231 К-т 9101

Д-т 231 К-т 9101

Д-т 9015 К-т 9101

Рис. 1. Трирівнева модель розподілу загальновиробничих витрат на хлібопекарських підприємствах України

Кінцевий результат цього рівня — розподіл витрат за статтями, виділення витрат, що відносяться до конкретних підрозділів, розподіл загальних витрат між підрозділами.

На другому рівні здійснюється процес розмежування між постійними та змінними загальновиробничими витратами за умови досягнення підприємством нормальної потужності з метою включення цих витрат до виробничої собівартості продукції.

На третьому рівні загальновиробничі витрати, накопичені за виробничими підрозділами, розподіляються за видами продукції, що здійснюється також у два етапи.

1 етап. Обирається база розподілу непрямих витрат, яка закріплюється обліковою політикою підприємства. Під базою розподілу розуміють показник (грошовий або натуральний) у розрахунку на одиницю виміру якого встановлюється норматив розподілу загальновиробничих витрат.

2 етап. Розрахунок ставки розподілу накладних витрат на окремі види продукції шляхом ділення суми планових накладних витрат на очікувану величину базового показника.

Як показують проведені нами дослідження, на хлібопекарських підприємствах загальновиробничі витрати, зазвичай, розподіляють пропорційно заробітній платі виробничих працівників, хоча між цими витратами та заробітною платою робочих немає економічного взаємозв'язку. Недоліки застосування цієї бази стають ще більш безперечними у зв'язку з автоматизацією виробництва. При умові використання у виробництві складної техніки, для управління наймаються кваліфіковані високооплачувані працівники, і одночасно для виробництва попутної продукції використовуються працівники низької кваліфікації, то використання витрат на оплату праці як бази розподілу приведе до того, що більша частина загальновиробничих витрат випаде на продукцію, для виготовлення якої використовується складна техніка.

Враховуючи недоліки попередньої бази, в умовах впровадження у виробництво автоматизованих ліній набуває популярності розподіл загальновиробничих витрат, тобто, витрат на утримання та експлуатацію устаткування, пропорційно машино-годинам, затраченим на виробництво окремих калькуляційних об'єктів. Заперечення проти цієї бази розподілу складаються у тому, що «частина цих витрат, наприклад заробітна плата цехових механіків... відноситься до витрат... кожної гру-

пи устаткування і сама потребує попереднього розподілу пропорційно до тієї чи іншої бази. До того ж необхідно додатково організувати облік фактичного часу роботи кожної верстату та його використання при виготовленні різних видів продукції, що випускається» [7, с. 184].

Розподіл загальновиробничих витрат за методом випуску готової продукції є невиправданим у випадку, якщо на виробництво окремого виду продукції витрачається різна кількість годин, або вироби мають суттєво різну вагу і вартість (наприклад, хлібобулочне, кондитерське і макаронне виробництво). Однак, він виправдовує себе на підприємствах, де виготовляється один вид продукції. Втім, застосування у якості бази розподілу фактичного обсягу випуску викликає деякі складнощі, оскільки на сьогодні хлібопекарські підприємства у зв'язку з високою конкуренцією на ринку хлібобулочних виробів та обмеженим терміном їх зберігання, визначають обсяги виробництва конкретного виду продукції у залежності від замовлень магазинів-покупців. Таким чином, обсяги виробництва за видами постійно змінюються, не дивлячись на те, що хліб білий з борошна вищого та першого ґатунків займають лідируючі позиції.

Використання показника основних матеріалів, витрачених на виробництво того чи іншого виду продукції, зокрема, борошна, на думку автора, є доволі обґрунтованим для об'єктивності розрахункового показника у зв'язку з матеріаломісткістю продукції хлібопечення, однак не завжди можливим. У складі прямих витрат у виробництві хліба та хлібобулочних виробів борошно займає біля 60 % від загального обсягу, коли у виробництві кондитерської та пряничної продукції (печиво, соломка, пряники тощо) цей показник набагато менший. Отже, якщо застосовувати у якості базового показника витрати борошна, собівартість хліба збільшиться. Раніше вже наголошувалось, що ціни на цю категорію продукції регульовані, тому випуск хліба стане завідомо малорентабельним або навіть збитковим, що суперечить логіці існування підприємства.

Таким чином, ми прийшли до висновку, що особливості хлібопекарського виробництва обумовлюють можливість застосування трирівневої моделі розподілу загальновиробничих витрат, яка дозволяє максимально наблизити показник фактичної собівартості до більш реального його значення.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318.

2. Методичні рекомендації по формуванню собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості: Наказ Державного комітету промислової політики від 09.07.2007 р. № 373.

3. Міністерство фінансів України. Сайт у мережі Інтернет. — www.minfin.gov.ua/document/92420/МСБО_2.pdf

4. *Іванов Ю., Котляров Є.* «Реформована» собівартість (калькулювання у промисловості) / Ю. Іванов, Є. Котляров // Бухгалтерія. — 2001. — № 20/1 (435). — С. 45—51.

5. Методичні рекомендації по формуванню собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості: Наказ Державного комітету промислової політики від 02.02.2011 р. № 47.

6. ACCA (the Association of Chartered Certified Accountants). Сайт у мережі Інтернет. — www.accaglobal.com/publications/studentaccount

7. *Додонов А. А.* Проблемы бухгалтерского учёта в промышленности СССР / А. А. Додонов. — М.: Экономика, 1964. — 327 с.

Стаття надійшла до редакції: 15.01. 2010 р.

УДК 657.421.3

Ю. В. Писаренко
канд. екон. наук, ст. викладач кафедри
обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ЯК ОБ'ЄКТУ ОБЛІКУ

Исследовано и уточнено сущность интеллектуального капитала, классификацию и оценку этого вида нематериальных активов как специфического ресурса предприятия и объекта учета. В процессе исследования сформированы предложения и выводи, направленные на усовершенствования оценки интеллектуального капитала.

Investigational and specified essence of intellectual capital, classification and estimation of this type of intangible assets as a specific resource of enterprise and object of account. In the process of research suggestions are formed and destroy, estimations of intellectual capital directed on improvements.

© Ю. В. Писаренко, 2010

Досліджено й уточнено сутність інтелектуального капіталу, класифікацію та оцінку цього виду нематеріальних активів як специфічного ресурсу підприємства та об'єкта обліку. У процесі дослідження сформовано пропозиції та висновки, спрямовані на вдосконалення оцінки інтелектуального капіталу.

Ключевые слова: *интеллектуальный капитал, оценка, человеческий капитал, клиентский капитал, структурный капитал, интеллектуальная собственность, доходный подход, сравнительный и расходный подход.*

Keywords: *intellectual capital, estimation, human capital, client capital, structural capital, intellectual property, profitable approach, comparative and expense approach*.

Ключові слова: *інтелектуальний капітал, оцінка, людський капітал, клієнтський капітал, структурний капітал, інтелектуальна власність, дохідний підхід, порівняльний та витратний підхід.*

В сучасних умовах глобалізації економіки підвищення пріоритетності нематеріальних активів, особливо інтелектуального капіталу, інноваційної праці, є головним чинником економічного зростання, створення конкурентних переваг. Ця реальність потребує нових підходів до формування повної та достовірної інформації для управління нематеріальними активами як об'єктами бухгалтерського обліку.

Питанню інтелектуальної власності як складової нематеріальних активів присвячено праці Галянтича М., Зінова В., Святоцького О., Шнейдемана Л.

Для оцінки майнових прав інтелектуальної власності в Україні використовували Національний стандарт № 1 [5]. Втім, він визначає тільки загальні принципи оцінки майна, причому майна в цілому, а не окремих його видів. В основному, такі принципи ґрунтуються на застосуванні методів, які використовуються для оцінки матеріальних об'єктів.

Значним досягненням української науки і практики є прийняття Національного стандарту 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р. № 1185 [6]. Він є обов'язковим для застосування суб'єктами оціночної діяльності, а також особами, які згідно із законодавством проводять рецензування звітів про оцінку.

Стандарт передбачає три підходи до оцінки майнових прав інтелектуальної власності: дохідний, порівняльний і витратний.

Існує вид інтелектуальної власності, який важко оцінити, неможливо відобразити в балансі, але який впливає на вартість підприємства у випадку його купівлі-продажу. Йдеться про працівників підприємства. Саме персонал багато в чому визначає

успішність будь-якого підприємства. Покупець платить не тільки за різні активи, в тому числі нематеріальні, а й за спеціально навчених людей, здатних ефективно працювати і збільшувати прибуток купленого підприємства.

Особливе місце у структурі інтелектуального капіталу підприємства займає людський капітал. Головним ресурсом у роботі підприємств виступає праця, тобто персонал підприємства. Адже успіх функціонування підприємства, його репутація та імідж, а також якість надання послуг залежить безпосередньо від фаховості, рівня інтелектуалу та освіти працівників.

Виділяють два основних підходи, на основі яких будується сама процедура оцінки людського капіталу:

— предметом оцінки стає відповідність між діловими і психологічними якостями працівника та потребами посади, яку він займає. Залежно від того, наскільки велика різниця між цими показниками, приймається рішення про підвищення, збільшення заробітної плати, переведення у інший відділ, розширення повноважень;

— другий підхід отримав назву «Ассессмент-центр». Він оцінює особистісний портрет працівника, його потенціал, стиль поведінки і прийняття рішення, реакцію у не передбачуваних та конфліктних ситуаціях. У результаті, керівник отримує об'єктивний особистісно-професійний профіль працівника, опис його сильних і слабких сторін, зони обмеження і план його розвитку. Така оцінка є дієвим інструментом для формування кадрового резерву, розширення потенціалу працівників і управлінців на підприємстві [1, с. 98].

Існують також і інші теорії, які допомагають оцінити кадровий потенціал. Відомі американські вчені Роберт Каплан та Девід Нортон пропонують зосередити увагу на таких ключових напрямках оцінки кадрової ситуації:

- задоволеність працівника;
- збереження кадрової бази;
- ефективність працівника [3, с. 53].

Також пропонується система аналітичних індикаторів, які можна згрупувати за напрямками:

- аналіз динаміки та структури персоналу;
- аналіз якісного складу та рівня кваліфікації персоналу;
- аналіз використання робочого часу;
- аналіз ефективності використання кадрового потенціалу та продуктивності праці;
- аналіз мотивації праці [3, с. 54].

Таким чином, кожний напрямок узагальнює використання комплексу аналітичних індикаторів, системне застосування яких дасть можливість достатньо профільно оцінити якісний рівень кадрового потенціалу підприємств.

Персонал компанії можна розглядати як складову частину гудвілу — ділової репутації, зв'язків. Найкраще вартість персоналу як нематеріального активу виявляється при укладенні угод купівлі-продажу.

Згідно п.15 МСБО 38 «Нематеріальні активи» суб'єкт господарювання може мати групу кваліфікованих працівників і бути здатним визначити зростаючу кваліфікацію працівників, що спричиняють майбутні економічні вигоди від навчання. Суб'єкт господарювання може також очікувати, що персонал продовжуватиме надавати йому свою кваліфікацію. Та, згідно п.16 МСБО 38 «Нематеріальні активи», суб'єкт господарювання може мати портфель клієнтів або частку ринку й очікувати, що завдяки його зусиллям із поліпшення взаємовідносин з клієнтами та їхньої лояльності клієнти продовжуватимуть торгівлю з суб'єктом господарювання [2, с. 477—478].

Проте, щоб визнати їх нематеріальними активами потрібно майбутні економічні вигоди, отримані від групи кваліфікованих працівників та їх навчання або від взаємовідносин з клієнтами, захищати юридичними правами аби іншими способами контролю.

Теоретичне та практичне дослідження даного питання на підприємствах дає нам можливість запропонувати наступні способи оцінки.

Перший — розрахунок ефективності команди, яка працює на підприємстві, за зростанням або зменшенням прибутку порівняно із середньо ринковими показниками. Тобто, порахувати, у що обійдеться підприємству відсутність цієї команди.

Другий — обчислити витрати на пошуки та навчання нового персоналу. Тобто підрахувати, скільки часових і фінансових ресурсів доведеться витратити власнику компанії на відбір аналогічних фахівців і на основі цього визначити вартість співробітників.

Третій — оцінювати кожного працівника залежно від ефективності його роботи, якщо з поставленими завданнями він справляється у повному обсязі, сприяючи реальному підвищенню прибутку підприємства. Але загальна вартість трудових активів не дорівнює сумі вартостей знань і здібностей кожного окремого співробітника.

Незважаючи на специфіку роботи підприємств різних галузей економіки пропонуємо використовувати стандартні показники аналізу кадрового потенціалу. Дуже важливим, на нашу думку, є обчислення показників аналізу мотивації праці, оскільки саме ефективна мотивація може принести реальні фінансові вигоди для підприємств.

Як свідчить практика, темпи зростання продуктивності праці повинні на 1—2 процентних пункти випереджати темпи збільшення заробітної плати. Якщо темпи зростання продуктивності праці будуть значно перевищувати темпи збільшення заробітної плати, то у працівників зникне мотивація і бажання добре працювати, не кажучи вже про те, щоб працювати краще. Якщо ж виникне протилежна ситуація, то заохочення буде не виправданим з економічної точки зору.

Окрім цього, впровадження такої системи оцінки кадрового потенціалу дасть можливість удосконалити систему нормування праці та впровадити новий підрозділ стратегічного управлінського обліку.

Розглядаючи проблему вимірювання людського капіталу як складової інтелектуального капіталу, потрібно зазначити, що цей вид капіталу потребує постійного оновлення.

Дослідивши приведену в рекомендаціях оцінку, пропонуємо згрупувати нематеріальні активи відповідно до концепції інтелектуального капіталу таким чином:

1. людський капітал: персональний гудвіл (репутація власника або головного менеджера); кваліфікована і зібрана разом робоча сила; контракти найму; сприятливі трудові договори; ноу-хау, невіддільні від конкретної фізичної особи (один з об'єктів інтелектуальної власності). Перераховані активи відіграють вирішальну роль у створенні вартості підприємства і:

- не знаходяться у власності компанії;
- являються, як правило, невідчужуваною власністю підприємства;
- не відображаються в балансі;

2. структурний капітал: права на об'єкти інтелектуальної власності (за винятком засобів ідентифікації юридичних осіб і товарів); інформаційні ресурси; дозволи; технічні бібліотеки і сховища газет. Названі елементи структурного капіталу:

- належать компанії;
- від'ємні від бізнесу;
- відображаються в балансі.

Виключенням є захист від недобросовісної конкуренції — її забезпечення є прямим обов'язком держави;

3. клієнтський капітал: угоди про відмову від конкуренції; сприятливі договори оренди; сприятливі договори страхування; сприятливі контракти на постачання; клієнтські відносини (наявність постійної клієнтури, своїх людей в організаціях-партнерах і клієнтах).

Традиційна фінансова звітність підприємства сьогодні відображає лише незначну частину інтелектуального капіталу, яка називається нематеріальним активом.

Будучи об'єктом впорядкованої та відпрацьованої системи управління, інтелектуальний капітал може виконувати ряд корисних підприємству функцій. Зокрема, надавати товару чи послузі особливі споживчі властивості, забезпечувати технологічну перевагу над конкурентами, гарантувати правову захищеність від дій конкурентів, індивідуалізувати бізнес на основі бренд-стратегії, формувати особливу корпоративну культуру. І звичайно — приносити стабільний прибуток, збільшуючи вартість компанії [4, с. 10].

Засновник теорії інтелектуального капіталу Л. Едвінссон вважає, що інформація про інтелектуальний капітал підприємства, тобто його не ідентифікований нематеріальний капітал, є додатковою до фінансової звітності, однак не є менш важливою і не має підлеглого значення. Початково проблема оцінки нематеріальних активів виникла у компаній, де об'єм матеріальних активів є невеликим, а інтелектуальний потенціал і ступінь використання інформаційних ресурсів є високими. Л. Едвінссон визначає інтелектуальний капітал як «розрив між ринковою вартістю та узгодженою балансовою вартістю» [7, с. 94—95].

В українській бухгалтерській практиці поняття інтелектуального капіталу не існує, різницю між ринковою та балансовою вартістю ідентифікують як гудвіл. На нашу думку, термін інтелектуальний капітал є значно ширшим, оскільки включає в себе частину нематеріальних активів (патенти, ліцензії, ноу-хау) і людський капітал. Гудвіл є більш придатним для оцінки репутації компанії, стійкості її зв'язків з клієнтами.

Важливо зазначити, що на сьогодні визначеність у методиках оцінки не ідентифікованих нематеріальних активів є вкрай актуальною, оскільки це внесе значні корективи як у якісні показники фінансової звітності, так і у практику співпраці підприємства та споживача, причому на взаємну вигоду обом сторонам.

На даний час, українські підприємства мають дуже низький відсоток нематеріальних активів у загальній вартості бізнесу (близько 2—5 %), у той же час, ринкова вартість додатково врахованих нематеріальних активів при досконалій оцінці може скласти 15—20 % і більше, що відповідно збільшує вартість компанії. Прикро, коли вітчизняний власник поступається корпоративними правами іноземному інвестору, не зараховуючи при цьому до своєї долі нематеріальну складову.

Отже, проблемами оцінки нематеріальних активів у бухгалтерському обліку є недосконала організація так званих не відчужених активів. Зараз нематеріальні активи, що відносяться до капіталу, оцінюються за домовленістю засновників або експертним шляхом, а придбані за оплату — виходячи із затрат на їх придбання та проведення до стану готовності. Ці активи часто не мають реальної оцінки в обліку, зокрема, дуже складно об'єктивно оцінити інтелектуальну власність. Зазначені проблеми стосуються не тільки бухгалтерського, а й податкового обліку.

Література

1. *Галянтич М.* Захист ділової репутації: цивільно-правові проблеми / М. Галянтич // Право України. — 2001. — № 1. — С. 97—100.

2. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004 / [пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова]. — К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. — 1222 с.

3. *Парасій-Вергуненко І.* Методичні засади економічної оцінки кадрового потенціалу банку / І. Парасій-Вергуненко // Вісник НБУ. — 2005. — № 5. — С. 52—55.

4. *Пестрецова О*. Кто умнее, тот и прав / О. Пестрецова // Менеджмент и менеджер. — 2004. — № 2. — С. 9—12.

5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.09.2003 р. № 1440 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://portal.rada.gov.ua/— Назва з титул. екрана.

6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» від 03.10.2007 р. № 1185 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://portal.rada.gov.ua/ — Назва з титул. екрана.

7. *Просвинина И. И.* Интеллектуальный капитал и интеллектуальные активы компании / И. И. Просвинина // Экономика и управление. — 2006. — № 1. — С. 94—98.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

УДК 657

Н. В. Попадюха
аспірантка кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах і економічного аналізу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ЗА ПОВНОТОЮ НАДХОДЖЕНЬ, ОТРИМАНИХ РОЗПОРЯДНИКАМИ КОШТІВ НИЖЧОГО РІВНЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Определены основные источники данных и систему аналитических показателей, которые характеризируют работу правоохранительных органов. Проанализировано формирование и исполнение смены бюджетного учреждения. Систематезированы особенности оценки деятельности бюджетных учреждений с учетом их специфики.

Main sources of data and a system of analytikal indicators characterizing the performance of law-enforcement bodies are defined. Preparation and implementation of budgetary estimates of a budgetary institution are analysed. Peculiarities of assessing the performance of a budgetary institution in view of its specifics are systemized.

В статті розроблено методику внутрішнього контролю за повнотою надходжень, отриманих розпорядниками коштів нижчого рівня, яка призначена для вдосконалення процесу виконання державного бюджету в частині забезпечення своєчасного і повного надходження бюджетних коштів до їх розпорядників

Ключевые слова: *смета, бюджетное учреждение, фонд оплаты труда, доходы, расходы, система показателей, относительные величины.*

Keywords: *budgetary estimate, budgetary institution, pay-roll fund, revenues, expenditures, system of indicators, relative*.

Ключові слова: *кошторис, бюджетна установа, фонд оплати праці, доходи, видатки, система показників, відносні величини*.

Постановка проблеми. Виконання державного бюджету являє собою систему заходів щодо забезпечення своєчасного і повного надходження запланованих доходів у цілому і за кожним джерелом, а також своєчасного, повного і безперервного фінансування передбачених бюджетних заходів. Не зважаючи на існуючу регламентацію методологічних основ бухгалтерського обліку та фінансової звітності суб'єктів державного сектора, на сьогодні залишаються актуальними питання вдосконалення і створення нормативної бази щодо бухгалтерського обліку, звітності та контролю у державному

© Н. В. Попадюха, 2010

секторі, потребує вдосконалення процес організації внутрішнього контролю за повнотою надходжень, отриманих розпорядниками коштів нижчого рівня й одержувачами коштів. Організація внутрішнього контролю повинна сприяти ефективному управлінню фінансовими ресурсами держави шляхом застосування оптимальних механізмів формування і використання бюджетних коштів.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні аспекти організації господарського контролю та внутрішнього контролю зокрема, а також споріднених з ним обліково-аналітичних функцій досліджуються в працях І. А. Бєлобжецького, М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, В. А. Калькутіна, Е. А. Кочерина, Л. М. Крамаровського, В. М. Митрофанова, В. М. Мурашка, В. А. Полторадні, В. П. Суйца, Б. Ф. Усача, В. О. Шевчука, А. А. Шпига, М. Я. Штеймана.

Серед досліджень останніх років питання, пов'язані з господарським контролем, отримала певне висвітлення в працях Ф. Ф. Бутинця, Н. С. Вітвицької, З. В. Гуцайлюка, В. А. Дерія, Я. В. Меха, В. Павлюка, Н. І. Петренко, Є. М. Романіва, Л. А. Сухаревої, М. Т. Щирби та в монографічних дослідженнях Н. І. Дорош, Є. В. Калюги, Р. О. Костирка, В. Ф. Максімової, Л. В. Нападовської, О. А. Петрик, В. С. Рудницького. Питання державного фінансового контролю розглядали І. К. Дрозд, Н. М. Зорій, М. М. Каленський, В. І. Крисюк, М. Р. Лучко, С. І. Юрій, О. В. Юрченко, а також у монографічних дослідженнях — І. В. Басанцов, Т. І. Єфименко, І. Б. Стефанюк, Н. І. Рубан.

Мета нашого дослідження полягає в тому, щоб з урахуванням досягнень економічної науки та використання досвіду національної практики сформувати методику внутрішнього контролю за повнотою надходжень, отриманих розпорядниками коштів нижчого рівня, яка відповідає сучасним вимогам господарювання та сприяє розв'язанню найбільш актуальних проблем, які виникають сьогодні у розпорядників бюджетних коштів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення досвіду країн Європейського Союзу по організації внутрішнього контролю свідчить, що найбільша увага має приділятися процедурі попереднього та поточного контролю, які в сукупності складають систему внутрішнього контролю, що допомагає в управлінні керівнику. Внутрішній контроль здійснюється всередині органу не як одноразова дія, а як система правил, процедур і технічних прийомів, які виконуються фахівцями органу, внутрішніми ауди-

торами, державними бухгалтерами та казначейськими органами. Подальший контроль спрямований перш за все на оцінювання якості системи внутрішнього контролю організації (установи) і проводиться Рахунковою палатою та урядовими органами у формі аудиту процедур, а не операцій.

В Україні поки що переважає система контролю у формі ревізій і перевірок, частка попереднього контролю є незначною через відсутність загального законодавчого визначення сутності та процедур внутрішнього контролю, функціонування якого має забезпечити головний розпорядник бюджетних коштів — керівник органу. Попередній і поточний контроль частково здійснюється органами Держказначейства на етапах виникнення зобов'язань й оплати рахунків. Однак більша частка контролю припадає на ревізії та перевірки, що проводять органи Державної контрольно-ревізійної служби, Рахункова палата й відомчі ревізори.

Таким чином, до негативних рис чинної системи контролю слід віднести такі:

— переважання фіскальних форм контролю — ревізій і перевірок, що проводяться сторонніми для об'єкта контролю органами з метою встановлення фінансових порушень, а не вивчення причин їх виникнення;

— превалювання заходів подальшого контролю, які здійснюються через значний час після прийняття управлінського рішення чи проведення господарської операції. Як свідчить практика, ревізії проводяться через 2—3, а іноді через 5 років після тих операцій, які перевіряються;

— недосконаліть регламентів і процедур попереднього та поточного контролю, формальність їх застосування.

Отже, сучасна система управління державними фінансами потребує суттєвого вдосконалення. Не зважаючи на прийняття Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [3], затвердження Бюджетного кодексу [1], національних стандартів (положення) бухгалтерського обліку, планів рахунків бухгалтерського обліку та інструкції з їх застосування, інших нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку і фінансової звітності тощо, рівень фінансової дисципліни у бюджетній сфері залишається низьким, оскільки проблема полягає, перш за все, в ідеології контролю.

Загальна логіко-структурна схема методики внутрішнього контролю за повнотою надходжень, отриманих розпорядниками

коштів нижчого рівня та одержувачами коштів, наведена на рис. 1. Не менш важливою складовою пропонованої даної методики є алгоритм оцінювання результативності планово-програмно-бюджетної системи, який може бути реалізований у практичній діяльності розпорядників бюджетних коштів різних рівнів (рис. 2).

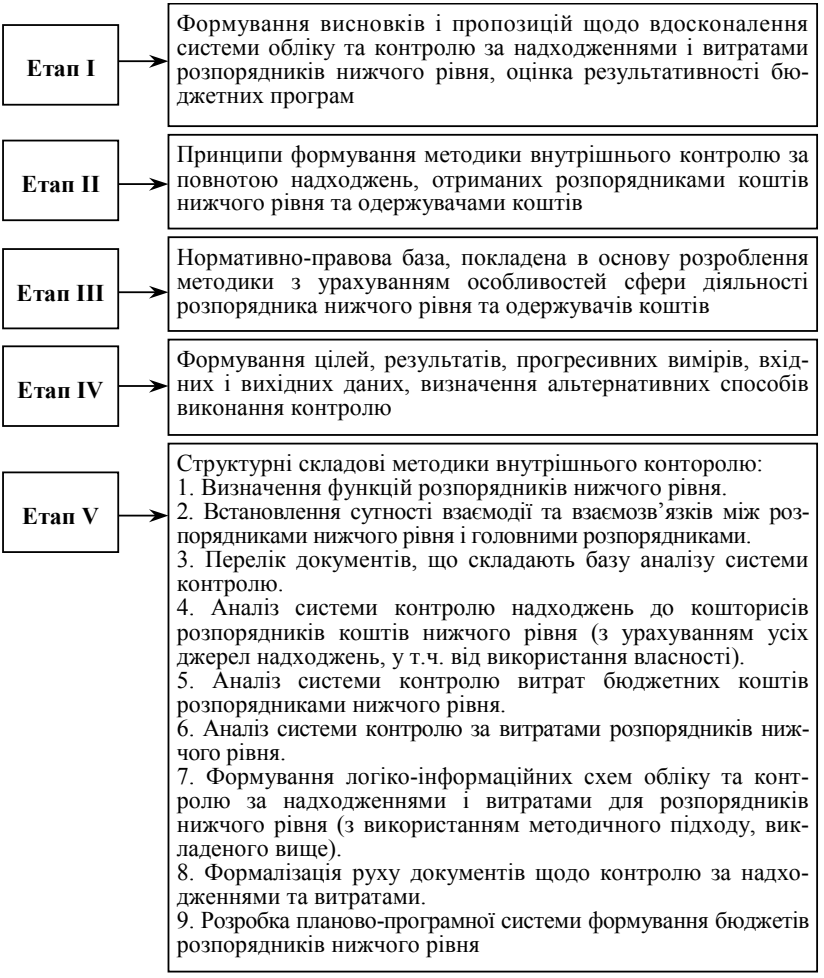


Рис. 1. Етапи реалізації методики внутрішнього контролю за повнотою надходжень, отриманих розпорядниками коштів нижчого рівня та одержувачами коштів

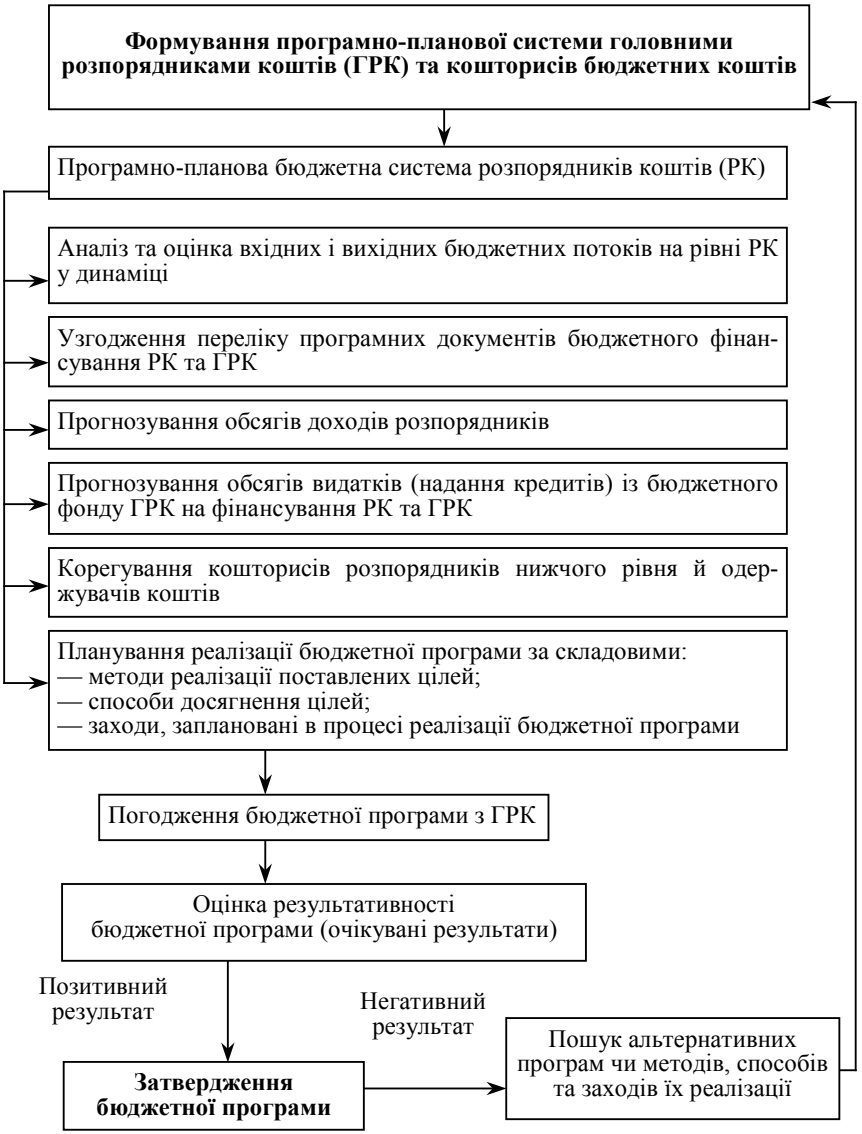


Рис. 2. Алгоритм розроблення та оцінювання результативності програмно-планової бюджетної системи розпорядника бюджетних коштів різних рівнів

Оцінка результативності бюджетної програми за своєю сутністю віддзеркалює ефективність створеної системи бюджетного менеджменту на рівні як головного розпорядника, так і розпорядника нижчого рівня (включаючи всі складові бюджетного менеджменту) [2]. Результативність бюджетної програми розпорядників нижчого рівня може вимірюватися через зростання питомої ваги окремих податків, інших джерел наповнення бюджетів, субвенцій та інших надходжень (передбачених, отриманих фактично).

Отже, заходи, методи, способи реалізації бюджетних програм для досягнення поставлених цілей на рівні розпорядників коштів мають супроводжуватись або соціальною, або соціально-економічною вигодою, що у кінцевому випадку забезпечило б розширення можливостей розвитку бюджетної сфери, соціально-економічного розвитку територіальної громади в цілому та окремої людини як споживача суспільних послуг.

У Бюджетному кодексі України [1] закладено досить широкий перелік функцій головного розпорядника бюджетних коштів. Вважаємо, що з метою їх повноцінної реалізації, зокрема здійснення внутрішнього контролю за повнотою надходжень, отриманих розпорядниками бюджетних коштів нижчого рівня та одержувачами бюджетних коштів, і витрачанням ними бюджетних коштів, доцільним є створення інституту Державного бухгалтера. Це відповідає Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007—2015 рр., що затверджена Кабінетом Міністрів України [11], та має на меті реформування системи бухгалтерського обліку.

Передбачається, що державний бухгалтер як посадова особа Державного казначейства має забезпечувати в бюджетній установі:

— ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової та бюджетної звітності;

— контроль за дотриманням бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень;

— прийняття зобов'язань і здійснення платежів.

Запровадження інституту державного бухгалтера допоможе вирішити такі питання:

— підвищення якості й достовірності ведення бухгалтерського обліку, складання та консолідації фінансової звітності з виконання бюджетів;

— оптимізація казначейського обслуговування бюджетів шляхом спрощення документообігу між розпорядниками бюджетних коштів й органами Державного казначейства;

— посилення відповідальності розпорядників бюджетних коштів за прийняті рішення щодо виконання кошторисів видатків;

— удосконалення процедур казначейського контролю.

Ця пропозиція здається слушною з огляду на те, що Державне казначейство на сьогодні відповідає за виконання Державного бюджету на центральному рівні — на рівні уряду [6; 9; 12; 13]; ця його функція нерозривно пов'язана з контролем за виконанням бюджету на всіх етапах використання коштів, тобто на етапі прийняття зобов'язань, перевірки та оплати.

Наприклад, відповідно до Бюджетного кодексу по розрахунках із виплати заробітної плати, з податками і зборами у бюджетних установах не повинно виникати кредиторської або дебіторської заборгованості, оскільки фінансування видатків із заробітної плати відбувається за захищеними статтями бюджету. Але контроль за цим процесом здійснюється бюджетною установою тільки при занесенні до Головної книги інформації про нарахування і, відповідно, здійсненні перерахування на основі банківської виписки Державного казначейства. Такий механізм контролю не забезпечує попередження навіть арифметичної помилки і загрози виникнення будь-якої заборгованості, унеможливлює вживання вчасних заходів щодо її запобігання.

У випадку, коли бюджетна установа є досить великою організацією з великим обсягів платежів, покладання обов'язків ведення всього бухгалтерського обліку на державного бухгалтера як посадової особи Державного казначейства неможливо. Ефективною формою внутрішнього контролю може бути паралельне ведення Головної книги бухгалтером Державного казначейства і безпосередньо бюджетною установою. Процес проведення платежів може проводиться у три етапи:

1. Відповідно до первинних документів суми зобов'язань розносяться в Головну книгу бухгалтером Державного казначейства.

2. Згідно з отриманими залишками на рахунках робиться висновок про правильність розрахунків і доцільність проведення платежів.

3. Відбувається взяття на облік зобов'язань і проведення платежів.

Таким чином, при проведенні платежів державний бухгалтер-казначей може визначити, чи існує можливість виникнення забор-

гованості (дебіторської або кредиторської) і призупинити здійснення перерахувань. На сьогодні програма Державного казначейства «Мережа» завдяки багаторівневому захисту запобігає багатьом помилкам у формах платіжних доручень і зобов'язань. Проте перерахування неправильної суми, якщо вона перебуває у межах бюджетних асигнувань, цілком можливе.

Запропонований захід внутрішнього контролю також може знайти своє відображення і в звітності бюджетних установ. Державне казначейство матиме можливість більш детальної перевірки фінансової діяльності бюджетних установ за окремими рахунками. Впровадженню таких заходів сприятиме створення єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі.

Важливою проблемою на сьогодні є невідповідність і неврегульованість вимог нормативних актів та законодавства. Одним із прикладів цього є вимоги нормативних актів, які, з одного боку, обмежують органи державної влади щодо надання ними послуг, створення фондів (Постанова КМУ від 25.06.2001 № 702 «Про порядок використання коштів, отриманих органами державної влади від надання ними послуг відповідно до законодавства, та їх розміри» [14]), а з другого — надають широкі можливості (Постанова КМУ від 17.05.2002 № 659 «Про затвердження переліку груп власних надходжень бюджетних установ, вимог щодо їх утворення та напрямів використання» [15]).

Наслідком такої юридичної неврегульованості є неможливість розроблення органами Держказначейства уніфікованого алгоритму контролю без втручання у цей процес людського фактора. Хоча й діють відповідні норми та детальні процедури казначейського контролю, проте загальнодержавні підходи до фінансового контролю в цілому і до казначейських специфічних повноважень зокрема законодавчо не врегульовані. Отже, практично не можливо впливати на результати проведення розпорядниками бюджетних коштів заходів із укладання договорів (узяття юридичних зобов'язань); взяття фінансових зобов'язань; проведення в бухгалтерському обліку розпорядника бюджетних коштів незаконно здійснених операцій. Тому з метою унормування здійснення Державним казначейством України контрольних повноважень необхідне базове законодавство, яке визначило б його місце і роль у системі суб'єктів, що є учасниками відповідної контрольної діяльності. У той же час розв'язання низки поточних проблемних питань можливе за умови внесення змін та доповнень до нормативних актів. На нашу думку, доцільним є:

— запровадження казначейського посвідчення договорів, що унеможливлюють узяття зобов'язань понад кошторисні призначення;

— посилення відповідальності головних розпорядників бюджетних коштів за управління бюджетними асигнуваннями й визначення ними підпорядкованих Держказначейству бюджетних установ, що виконуватимуть відповідні цільові програми;

— встановлення нормативів створення матеріальних запасів дасть можливість розпорядникові бюджетних коштів у разі наявності в нього понаднормативних запасів здійснювати перерозподіл бюджетних асигнувань на погашення кредиторської заборгованості за кодами економічної класифікації, за якими була допущена кредиторська заборгованість, а в разі відсутності останньої — зменшувати бюджетні асигнування на відповідні цілі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Враховуючи результати проведених досліджень можна прийти до наступних висновків:

1. Система управління державними фінансами потребує суттєвого вдосконалення та зміни ідеології контролю за рухом бюджетних коштів, що має підвищити рівень фінансової дисципліни у бюджетній сфері.

2. Сучасна система контролю має низку недоліків, до яких слід віднести переважання фіскальних форм контролю — ревізій і перевірок, що проводяться сторонніми для об'єкта контролю органами з метою встановлення фінансових порушень, а не вивчення причин їх виникнення; превалювання заходів подальшого контролю, які здійснюються через значний час після прийняття управлінського рішення чи проведення господарської операції; недосконаліть регламентів і процедур попереднього та поточного контролю, формальність їх застосування.

3. Новітня модель організації контролю вимагає підвищення рівня відповідальності розпорядників бюджетних коштів усіх рівнів, керівників бюджетних організацій, установ, одержувачів бюджетних коштів за абсолютно всі види діяльності, пов'язані з бюджетним процесом, та побудови адекватної системи фінансового управління і контролю за рухом бюджетних коштів.

4. Внутрішній контроль за повнотою надходжень коштів, отриманих розпорядниками нижчого рівня й одержувачами коштів, та їх використанням має включати систему правил, регламентів і процедур, застосування яких є обов'язковим; він повинен перетворитися в ефективний інструмент управління, спрямова-

ний на забезпечення високої результативності використання бюджетних коштів та контролю за повнотою надходжень, отриманих розпорядниками коштів нижчого рівня й одержувачами коштів.

5. Реалізація у практичній діяльності розпорядників бюджетних коштів різних рівнів методики внутрішнього контролю за повнотою надходжень, отриманих розпорядниками коштів нижчого рівня та одержувачами коштів, має враховувати особливості виду економічної діяльності, а також включати алгоритм оцінювання результативності програмно-планової бюджетної системи.

Література

1. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. № 2542-III // Відомості Верховної Ради. — 2001 — № 37.

2. Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. В. Федосова. — К.: КНЕУ, 2004. — 864 с.

3. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV зі змінами та доповненнями //Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2000—2008.

4. Закон України «Про державну Контрольно-ревізійну службу в Україні» від 26.01.1993 р. № 2939-XII //Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2000—2008.

5. Інструкція «Про складання і виконання розпису державного бюджету України», затверджена наказом Міністерства фінансів України 28.01. 2002 р. № 57 // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2000—2008.

6. Наказ Державного казначейства України «Про затвердження Порядку виконання державного бюджету за доходами» від 19.12.2000 р. № 131 //Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2000—2008.

7. *Павлюк К. В.* Розвиток казначейської системи виконання державного бюджету України // Фінанси України. — № 2. — 2006. — С. 78–90.

8. *Павлюк К. В.* Казначейське обслуговування місцевих бюджетів // Фінанси України. — № 5. — 2004. — С. 68.

9. Положення про організацію внутрівідомчого контролю Державного казначейства України, затверджено наказом Державного казначейства України від 01.07.2002 р. № 129 // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2000—2008.

10. Порядок складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 28.02. 2002 р. № 414 //Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2000–2008.

11. Постанова Кабінету Міністрів України «Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007—2015 рр.» від 16 січня 2007 р. № 34 // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2000—2008.

12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про здійснення міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади внутрішнього фінансового контролю» від 22.05.2002 р. № 685 //Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2000—2008.

13. Постанова Кабінету Міністрів України «Про стан впровадження казначейського виконання кошторисів видатків» від 01.09.1997 р. № 963 //Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2000—2008.

14. Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок використання коштів, отриманих органами державної влади від надання ними послуг відповідно до законодавства, та їх розміри» від 25.06.2001 № 702 //Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2000—2008.

15. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку груп власних надходжень бюджетних установ, вимог щодо їх утворення та напрямів використання» від 17.05.2002 № 659 //Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2000—2008.

16. *Стоян В. І.* Управління фінансовими ресурсами в системі казначейства // Фінанси України. — № 7. — 2006. — С. 21.

17. *Чечеріна О*. Запровадження порядку обліку зобов'язань розпорядників бюджетних коштів органах держказначейства України // Казна. — № 11. — С. 18—20.

18. *Юрій С. І.* Казначейська справа. — Тернопіль: Карт-бланш, 2006. — 817 с.

Стаття надійшла до редакції 15.01. 2010 р.

УДК 336.225.67

В. Я.Савченко
канд. екон. наук, професор,
завідувач кафедри аудиту,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
І. М. Дондик
аспірант кафедри аудиту
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
головний державний податковий
ревізор-інспектор ДПА у м. Києві

МЕТОДИКА І ОРГАНІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

В статье расмотрены законодательные основы налогового контроля.

In the article common the legal quidelines in Tax Auditing.

У статті розглянуто законодавчі основи податкового контролю.

© В. Я.Савченко, І. М. Дондик, 2010

Ключевые слова: *налоговый контроль*.

Keywords: *Tax Auditing*.

Ключові слова: *податковий контроль*.

Податковий контроль здійснюється для забезпечення своєчасного надходження запланованих сум до бюджету і державних цільових фондів, визначення правильності нарахування та сплати податків і обов'язкових платежів.

Запобігання злочинам та іншим правопорушенням у сфері оподаткування є важливим і першочерговим завданням працівників органів державної податкової служби. На сьогодні ми маємо не зовсім втішну статистику, оскільки деякі суб'єкти господарювання не поспішають сумлінно сплачувати податки, вдаються до різних порушень податкового законодавства — від несвоєчасної сплати до умисного ухилення від їх сплати. Економічна криза спонукає окремих з них, з метою ухилення від оподаткування, застосовувати «тіньові» схеми роботи, залучати до операцій «фіктивні» фірми. Держава занепокоєна зростаючими обсягами незаконно заявленого до відшкодування ПДВ. Також, одним з інструментів ухилення від оподаткування є використання суб'єктами господарювання послуг «конвертаційних» центрів.

Проблемою у досягненні найбільшої ефективності державного податкового контролю є використання суб'єктами господарювання схем мінімізації податкових зобов'язань, зокрема тих, що формально є законними.

Ефективне здійснення контрольної функції державної податкової служби по виявленню фінансових правопорушень передбачає наявність добре відпрацьованої, дієвої системи державного податкового контролю. Проте, на нашу думку, створенню досконалої системи оподаткування з високим рівнем добровільної сплати податків заважає подрібненість та безсистемність нормативної бази. Вважаємо, що прийняття Податкового кодексу стане кінцевим етапом реформування податкового законодавства України. На нашу думку, причина тенізації економіки та проявів корупції лежать у площині недосконалості законодавства. Ревізори державних податкових інспекцій під час проведення документальних перевірок постійно стикаються з проблемними питаннями, які потребують законодавчого вирішення.

Вищезазначене визначило перед Державною податковою адміністрацією необхідність внесення змін та доповнень до мето-

дології податкового контролю в України та пошуку нових підходів у проведенні податкового контролю.

В актуальності обраної теми також переконує ступінь наукової розробки обраної теми. Дослідженню здійснення органами державної податкової служби України такої функції, як фінансовий контроль, приділили увагу в своїх працях вітчизняні вчені В. Л. Андрущенко, Л. К. Воронова, В. П. Завгородній, В. С. Загорський, Л. М. Касьяненко, І. В. Кізима, П. В. Мельник, О. Г. Молчанова, В. Г. Лінник, С. В. Льовочкін, Л. А. Савченко, А. М. Соколовська, В. М. Суторміна, В. М. Опарін, Н. М. Ткаченко, В. М. Федоров, Г. П. Цимбал, Ф. О. Ярошенко.

Основна мета дослідження полягає в тому, щоб на основі врахування досягнень правових і економічних наук, аналізу законодавства України та практики його застосування, дослідити державний податковий контроль як систему методів і прийомів.

Підстави та порядок проведення органами державної податкової служби планових і позапланових виїзних перевірок своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків та зборів (обов'язкових платежів) визначено Законом України від 4 грудня 1990 року № 509-XII «Про державну податкову службу в Україні» [1].

У разі встановлення під час проведення перевірки порушень відповідних норм податкового законодавства, які призвели до недоплати в бюджет податків (зборів, обов'язкових платежів), статтею 17 Закону України від 21 грудня 2000 року № 2181-III «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» встановлено порядок обрахування та розмір штрафних (фінансових) санкцій за порушення податкового законодавства [2].

На підставі чинних законодавчих актів Державною податковою адміністрацією України (далі — ДПА України) розроблені нормативно-правові акти щодо порядку та методик здійснення податкового контролю. Зокрема, відпрацьовано єдиний порядок проведення перевірок платників податків та наказом від 27 травня 2008 року № 355 затверджено Методичні рекомендації щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при організації та проведенні перевірок платників податків [10].

Перед Державною податковою службою сьогодні поставлено завдання провести докорінне реформування податкової системи у напрямах відчутного послаблення податкового тиску. Законодав-

чою підставою послаблення є Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2009 р. № 502 «Про тимчасові обмеження щодо здійснення заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності на період до 31 грудня 2010 року» [3].

Проте це послаблення не стосується платників податків-мінімізаторів. Досягнення максимальних результатів у роботі з мінімізаторами має відбуватися через єдність і цілеспрямованість дій структурних підрозділів Державних податкових інспекцій. З метою руйнування механізмів мінімізації, що використовуються суб'єктами, які декларують від'ємне значення об'єкта оподаткування (збитковими підприємствами) податкової службою використовуються у роботі Методичні рекомендації щодо особливостей проведення перевірок таких суб'єктів господарювання (лист ДПА України від 02.04.07 № 6448/7/23-5017) [13].

Для забезпечення максимальної ефективності у роботі з руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань та створення сприятливих умов майбутньої документальної перевірки на стадії доперевірочної підготовки виникає необхідність у:

— проведенні ґрунтовного аналізу діяльності платників податків, які підлягають включенню до плану-графіку проведення планових виїзних перевірок суб'єктів господарювання;

— проведенні по-факторного доперевірочного аналізу платників податків, які підлягають перевірці;

— проведенні організаційних заходів щодо взаємодії між структурними підрозділами органів державної податкової служби одного регіону, а у разі виникнення потреби (наявність у платника структурних підрозділів, зареєстрованих в інших регіонах), то і залучення підрозділів інших регіонів.

На стадії відбору платників податків для включення до плану-графіку проведення планових виїзних перевірок необхідним є зібрання детальної інформації про платника податку, його контрагентів та пов'язаних осіб відповідно до наказу ДПА України від 30.06.06 № 373 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку розподілу платників податків за категоріями уваги». Методичні рекомендації, зокрема, направлені на орієнтацію податкового контролю на платників податків з високим ступенем ризику; застосування адекватних заходів впливу до суб'єктів господарювання, які ухиляються від сплати податків; забезпечення своєчасного реагування на негативні тенденції у податковій поведінці платників податків; забезпечення однакового рівня фіс-

кальних дій і підходу до платників податків з однаковим характером податкової поведінки [9]. Під час супроводження платників податків, віднесених до 3-ї категорії уваги (платники податків високого рівня ризику), передбачено здійснення постійного моніторингу їх діяльності та проведення обов'язкового виїзного аудиту. При віднесенні до певної категорії уваги враховуються:

а) індивідуальна податкова поведінка (своєчасність подання податкової звітності та сплати платежів до бюджету, відхилення від середніх значень по галузі, виявлені порушення податкового законодавства попередніми перевірками тощо);

б) ризиковість господарювання (наявність ризикових видів діяльності, часті зміни видів діяльності тощо);

в) фіскальна важливість (обсяг валового доходу, податкове навантаження);

г) належність до галузі (групи), в якій проводиться діяльність.

Складання плану-графіка проведення планових виїзних перевірок суб'єктів господарювання здійснюється за галузевим принципом. У І півріччі 2009 року пріоритетними напрямами контролю податкових органів були перевірки підприємств будівельної, залізничної, лісової та деревообробної, зв'язку, нафтопереробної та пов'язаних галузей.

Відповідно до наказу ДПА України від 28.03.08 № 201 у кожній із зазначених груп/підгруп розподіл суб'єктів господарювання — юридичних осіб проводиться за такими класами: великі підприємства; середні; малі. Великими підприємствами для ДПА у Дніпропетровській, Донецькій, Харківській областях та м. Києві визнаються підприємства з обсягами валових доходів за рік понад 50 млн грн, для ДПА у Автономній Республіці Крим, Київській, Запорізькій, Луганській, Львівській, Одеській, Полтавській областях — понад 30 млн грн, для інших ДПА — понад 20 млн грн. Малими підприємствами визнаються підприємства з обсягами валових доходів за рік до 5 млн грн. Усі інші підприємства визнаються середніми [8].

Проте, відповідно до «Порядку визначення критеріальних показників стосовно великих платників податків та методики його застосування», затвердженого наказом ДПА України від 24.07.01 № 296 та «Порядку обліку платників податків, зборів (обов'язкових платежів)», затвердженого наказом ДПА України від 19.02.98 № 80 відбір підприємств до категорії «великий платник податків» базується на інтегруванні кількісних показників, а саме:

а) сукупний валовий дохід:
від 20 млн грн до 100 млн грн — 1 бал;
від 100 млн грн до 500 млн грн — 2 бали;
понад 500 млн грн — 3 бали;
б) загальна сума нарахованих платежів до Державного бюджету:
від 200 тис. грн до 1 млн грн — 1 бал;
від 1 млн грн до 5 млн грн — 2 бали;
понад 5 млн грн — 3 бали;
в) загальна сума сплачених платежів до Державного бюджету:
від 200 тис. грн до 1 млн грн — 1 бал;
від 1 млн грн до 5 млн грн — 2 бали;
понад 5 млн грн — 3 бали;
г) загальна сума податку на додану вартість, задекларована до відшкодування з бюджету:
від 3 млн грн до 15 млн грн — 1 бал;
від 15 млн грн до 50 млн грн — 2 бали;
понад 50 млн грн — 3 бали.

До категорії ВПП включаються ті підприємства, які водночас задовольняють усім факторам та мають загальну суму балів 5 та більше [6].

Тобто, виникає необхідність приведення показника «велике підприємство» відповідно до наказу ДПА України від 28.03.08 № 201 та показника «великий платник податків» відповідно до наказу ДПА України від 24.07.01 №296 до загального визначення терміну «великий» для організації податкового супроводження платників та з метою складання плану-графіка проведення планових виїзних перевірок суб'єктів господарювання.

Відповідно до наказу ДПА України від 28.03.08 № 201 до плану-графіку проведення планових виїзних перевірок відбираються суб'єкти господарювання, що ведуть фінансово-господарську діяльність, сплачують податки та в АРМі «Облік платників» мають ознаку «0» — діючий платник (основний платник) [8]. Проте, значна кількість платників податків обліковуються в Єдиному банку даних юридичних осіб районного рівня з наступними обліковими станами:

«7» — до ЄДР внесено запис про відсутність підтвердження відомостей;

«8» — до ЄДР внесено запис про відсутність за місцезнаходженням;

«9» — направлено повідомлення про відсутність юридичної особи за місцезнаходженням за ф. № 18-ОПП;

«10» — внесено до ЄБД юридичних осіб запит на встановлення місцезнаходження (місця проживання);

«23» — місцезнаходження не встановлено [7].

Однією з причин наявності значної кількості платників місцезнаходження яких необхідно з'ясовувати, що є перешкодою в плануванні процесу податкового контролю, є наявність такого факту, який отримав назву «адреси масової реєстрації». У м. Києві виявлено 43 адреси масової реєстрації, які в документах державної реєстрації платника, зазначені як місцезнаходження кількох юридичних осіб.

Порядок, терміни, умови передачі матеріалів підрозділам податкової міліції для встановлення місцезнаходження юридичних осіб врегульовані у розділі 11 Порядку обліку платників податків, зборів (обов'язкових платежів)», затвердженого наказом ДПА України від 19.02.98 №80 та пункті 5.2. Порядку взаємодії між структурними підрозділами органів державної податкової служби з питань реєстрації та обліку платників податків, затвердженого наказом ДПА України від 28.02.2007 № 110. Зокрема, пунктом 11.2 Порядку обліку визначено, що становлення місцезнаходження проводяться органами ДПС стосовно наступних категорій платників податків:

— платників податків, якими не подано в зазначені терміни звіти, декларації, у порядку, передбаченому законодавством, самостійно визначають суму податкового зобов'язання, проводять роботу з узгодження податкового зобов'язання та інші заходи;

— платників податків, які мають податковий борг, у порядку, передбаченому законодавством. Здійснюють заходи із скорочення податкового боргу з використанням права податкової застави, адміністративного арешту активів, стягнення та інші заходи;

— у рамках проведення цих заходів, а також при призначенні чи проведенні документальної перевірки платника податків чи при виконанні інших службових обов'язків працівниками органів державної податкової служби [6].

Дійсними є «Методичні рекомендації щодо особливостей проведення перевірок суб'єктів господарювання, що декларують від'ємне значення об'єктів оподаткування (збиткові підприємства)», які надіслані листом ДПА України від 02.04.07 № 6448/7/23-5017 «Щодо руйнування механізмів мінімізації, що використо-

вуються суб'єктами, які декларують від'ємне значення об'єкта оподаткування (збитковими підприємствами)», які містять у собі інформацію щодо методів руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань, які використовують збиткові підприємства, та основні положення забезпечення комплексного підходу під час проведення перевірок зазначених суб'єктів господарювання [12].

Наказом ДПА України від 11 вересня 2008 року № 584 затверджено єдину форму актів перевірок та Методичні рекомендації щодо їх оформлення та запроваджено інформаційну систему ІС «Аудит» [5]. Розроблено програмне забезпечення інформаційної системи з метою автоматичного внесення до затверджених актів перевірок (з додатками) необхідної інформації з баз даних органів державної податкової служби.

З метою впровадження нових форм і методів при здійсненні контрольно-перевірочної роботи, поліпшення якості проведення документальних невиїзних, планових та позапланових виїзних перевірок платників податків, забезпечення під час перевірок всебічного вивчення діяльності платників податків та їх відносин з іншими суб'єктами господарювання Державною податковою адміністрацією України розроблено та з 14.08.09 запроваджено інформаційну систему ІС «Зустрічні перевірки».

Викладений матеріал свідчить про постійне удосконалення і розвиток організації державного податкового контролю. ДПА України на підставі законодавчих актів розробляє нормативно-правові акти щодо впровадження нових форм і методів здійснення податкового контролю. З метою поліпшення якості відбору платників до перевірки та підвищення ефективності податкового контролю органи податкової служби змінюють орієнтацію податкового контролю на платників податків з високим ступенем ризику.

Література

1. Законом України від 4 грудня 1990 року № 509-XII «Про державну податкову службу в Україні» // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7: www.liga.kiev.ua

2. Закон України від 21 грудня 2000 року № 2181-III «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7: www.liga.kiev.ua

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2009 р. № 502 «Про тимчасові обмеження щодо здійснення заходів державного нагля-

ду (контролю) у сфері господарської діяльності на період до 31 грудня 2010 року» (із змінами і доповненнями, внесеними постановою Кабінету Міністрів України від 17 липня 2009 року № 751) // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7: www.liga.kiev.ua

4. Наказ ДПА України від 16.07.07 № 432 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо організації проведення перевірок підприємств, які входять до складу фінансово-промислових груп, інших об'єднань та великих платників податків» // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7: www.liga.kiev.ua

5. Наказ ДПА України від 11 вересня 2008 року № 584 «Про затвердження зразків форм актів перевірок та Методичних рекомендацій щодо їх оформлення» // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7 : www.liga.kiev.ua

6. Порядок визначення критеріальних показників стосовно великих платників податків та методики його застосування», затверджений наказом ДПА України від 24.07.01 № 296 // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7:www.liga.kiev.ua

7. Порядок обліку платників податків, зборів (обов'язкових платежів)», затверджений наказом ДПА України від 19.02.98 № 80 (зі змінами та доповненнями) // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7: www.liga.kiev.ua

8. Наказ ДПА України від 28.03.08 № 201 «Про затвердження нової редакції Методичних рекомендацій щодо складання плану-графіка проведення планових виїзних перевірок суб'єктів господарювання» // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7: www.liga.kiev.ua

9. Наказ ДПА України від 30.06.06 № 373 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку розподілу платників податків за категоріями уваги» // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7: www.liga.kiev.ua

10. Наказ від 27 травня 2008 року № 355 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при організації та проведенні перевірок платників податків» // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7: www.liga.kiev.ua

11. Наказ ДПА України від 11.12.06 № 766 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при адмініструванні податку на прибуток» // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7:www.liga.kiev.ua

12. Наказ ДПА України від 18.04.08 № 266 «Про організацію взаємодії органів державної податкової служби при опрацюванні розшифровок податкових зобов'язань та податкового кредиту з податку на додану вартість у розрізі контрагентів» // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7: www.liga.kiev.ua

13. Лист ДПА України від 02.04.07 № 6448/7/23-5017 «Щодо руйнування механізмів мінімізації, що використовуються суб'єктами, які декларують від'ємне значення об'єкта оподаткування (збитковими підприємствами)» // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7: www.liga.kiev.ua

Стаття надійшла до редакції 15.01. 2010 р.

УДК 657

О. В. Самборський
канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

РОЛЬ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ В ЦІНОУТВОРЕННІ

Целесообразность и экономическая эффективность использования методов расходного ценообразования зависит от ценовой политики предприятия и структуры расходов, что обуславливает использование разных методов калькуляции себестоимости продукции.

Feasible and cost effective techniques are used consumables pricing depends on the pricing policy of the enterprise and the cost structure, which makes use of different methods of product costing.

Доцільність та економічна ефективність використання методів витратного ціноутворення залежить від цінової політики підприємства та структури витрат, що обумовлює використання різних методів калькулювання собівартості продукції.

Ключевые слова: *цена, учет расходов, директ-костинг, ценообразование*.

Keywords: *cost, cost accounting, direct costing, pricing*.

Ключові слова: *ціна, облік витрат, «директ-костинг», ціноутворення*.

Найважливіші завдання методики планування цін полягають у тому, щоб правильно встановлювати рівень продажних цін на засоби виробництва і товари народного споживання; визначити рівень суспільно необхідних затрат у структурі собівартості продукції в цілому по економіці та за видами економічної діяльності; продажні ціни на конкретні види продукції. Розв'язання всіх цих питань ускладнюється тим, що бухгалтерський і статистичний

© О. В. Самборський, 2010

облік ще не дає можливості виокремити фактичні затрати суспільно необхідної праці на виробництво продукції.

Рівень і структуру оптових цін за видами економічної діяльності на окремі види споживних вартостей становлять економічно взаємозв'язаний, єдиний процес планування науково обґрунтованих цін, відповідно до закону «Про ціни і ціноутворення» яким визначено базову структуру системи цін, яка діє в Україні сьогодні. Не знаючи загального рівня і структури цін усього сукупного суспільного продукту, який є результатом діяльності підприємств усіх галузей економіки, ми не можемо правильно визначити рівень і структуру цін на товарну продукцію в цілому і по окремих галузях промисловості. Основне її призначення полягає у створенні нормальних умов для діяльності вітчизняних підприємств у процесі переходу від планового до ринкового ціноутворення [1, 2].

Ціна суттєво впливає на процес формування ринкової частки, на обсяги реалізації продукції та ефективного економічного засобу формування активної позиції підприємства на ринку та стимулювання процесу реалізації продукції. У своїх наукових працях аналогічну думку відстоюють Л. В. Балабанова, М. Бейкер, А. В. Войчак, С. С. Гаркавенко, В. Г. Герасимчук, Б. Карлоф, Ф. Котлер, І.В. Ліпсіц, Т.Т. Негл, А. Н. Романов, Г. Н. Чубаков та інші автори. В той же час бажаний для підприємства рівень ціни визначається як питомий показник сукупності всіх витрат та прибутку, який воно жадає одержати за реалізації продукції. Планування економічно обґрунтованих цін, потребує використання цілого ряду економічно взаємозв'язаних розрахунків, у тому числі калькулювання собівартості продукції. Значення методів калькулювання та розрахунок собівартості одиниці продукції при ціноутворенні висвітлювалось у наукових працях І. К. Віннюкова, С. В. Голов, В. С. Лень, М. Г. Чумаченко та інших авторів [4].

У сучасній теорії та практиці формування ціни на підприємстві залежно від бази ціноутворення використовуються два основні методичні підходи: витратний — за основу у визначенні рівня ціни застосовуються витрати на виробництво та реалізацію продукції; ціноутворення на підставі попиту враховує рівень цінності продукції для споживача. Витратний підхід до ціноутворення на підприємстві базується на використанні статистичних показників його діяльності, які фіксуються в процесі ведення бухгалтерського обліку та документально підтверджуються. В їх основі лежать

реальні витрати на виробництво та реалізацію продукції. Методи витратного ціноутворення за характером розрахунку цін різняться між собою залежно від цілей цінової політики підприємства та структури базових витрат. На вітчизняних підприємствах найбільш часто використовуються такі методи;

- ♦ середні витрати плюс прибуток;
- ♦ середні витрати плюс «справедливий» прибуток;
- ♦ повних витрат;
- ♦ граничних витрат;
- ♦ нормативних витрат;
- ♦ цільової ціни;
- ♦ цільового прибутку.

Якщо ціни базуються на витратах, то завжди стоїть питання про склад цих витрат. Витрати, як зазначається у ПСБО 16 поділяються на прямі та непрямі, а також на змінні та постійні.

При системі калькуляції витрат з повним їх розподілом необхідно дотримуватись обережності при включенні до собівартості продукту тих чи інших витрат. Є випадки, коли підприємці, які успішно працюють, встановлюють ціни нижче «повних витрат», але завжди вище змінних чи питомих змінних. Використання методу ціноутворення «середні витрати плюс прибуток» застосовують за таких обставин:

♦ підприємство володіє значною інформацією про структуру витрати та частково про попит на ринку;

♦ якщо цим методом практично користуються всі підприємства галузі;

♦ за високого попиту па продукцію, що дає змогу одержати справедливу норму прибутку на вкладений капітал, поліпшуючи своє фінансове становище [3, 7].

Розглянутий метод дає позитивні результати на підприємствах з не дуже складною структурою виробництва. У зворотному випадку доцільно використовувати встановлені відсотки прибутку від витрат за всіма позиціями цінової відомості.

У радянський період ціна продукції визначалася за калькуляцією або кошторисом за формулою:

$$Цпі = Пві + Нв + Пн, \quad (1)$$

де Цпі — ціна продукції або виконаних робіт;

Пві — прямі вирати;

Нв — накладні (непрямі) витрати;

Пн — планові нагромадження (або прибуток нормативний).

Нормативний прибуток (планові нагромадження) визначались у відсотках від суми прямих і накладних витрат (від собівартості):

$$Пн = Пн\ \% \times \{Пві + Нв) = Пн\ \% \times Ск, \qquad (2)$$

де Пн % — відсоток планових нагромаджень у частках одиниць (так при ціноутворенні називали цей показник у галузі «Будівництво», в галузі «Промисловість» йому відповідає рентабельність продукції), який встановлювався державою;

Ск — собівартість кошторисна (або за калькуляцією) [6].

Основною перевагою цього методу визначення ціни продукції є його простота і зрозумілість виконаного розрахунку: знаючи прямі витрати і нормативні значення накладних витрат та планових нагромаджень, за виразом можна одразу визначати ціну. Окрім того, така методика дає можливість вирішити питання розподільчого механізму на підприємстві — накладні витрати і планові нагромадження розподіляються між окремими видами продукції пропорційно до прямих витрат.

Основні недоліки такого ціноутворення пов'язані із нарощенням величини валових витрат, внаслідок цього утворювався так званий «затратний механізм». Підприємствам було вигідно завищувати собівартість, оскільки стримуючого механізму росту цін, яким є конкуренція, тоді не існувало; окрім того, зростання прибутку планувалося пропорційно до обсягу виготовленої продукції.

По-друге, завдяки збільшенню величини валових витрат зменшується сума оподаткування. Одним із способів збільшення величини витрат була і залишається можливість віднесення до них затрат на страхування. Адже до валових витрат можна віднести: страхування транспортування продукції; страхування майна; страхування цивільної відповідальності, пов'язаної з експлуатацією транспортних засобів, що знаходяться у складі основних фондів платника податку; страхування кредитних та інших комерційних ризиків платника податку.

Застосування методу «директ-костинг» і системи показників — змінні і постійні витрати, маржинальний прибуток, точка беззбитковості, операційний важіль тощо — дають можливість приймати управлінські рішення. Однак, ці методики і системи показників треба, по-перше, узгодити із традиційними показниками і визначити можливості її застосування.

Таким чином, для планування і регулювання внутрішньої ціни підприємства необхідно створити узагальнюючу методику, яка має базуватися на двох методологічних підходах які враховують особливості калькулювання собівартості продукції і граничної корисності продукції для споживача. Тільки у цьому випадку можна комплексно вирішити цю складну проблему [4].

Для обґрунтування доцільності використання цієї методики необхідно додатково дослідити взаємозв'язок елементів ціноутворення:

— встановити зв'язок, який існує між прямими витратами і умовно-змінними витратами, що дасть можливість усунути проблему використання існуючої (старої) нормативної бази ціноутворення у нових ринкових умовах;

— дати теоретичне обґрунтування, пропорційно до яких елементів ціни можна розподіляти непрямі витрати і нормативний прибуток, щоб не виникало суперечностей з виконанням інших досліджень — розрахунку точки беззбитковості, потужності організації тощо, які є основними в системі управління підприємством;

— розробити додаткову методику визначення значення показника «рентабельність продукції» для окремого підприємства з урахуванням структури капіталу і витрат, а не середньо галузевих показників.

Для встановлення розбіжностей, а водночас і зв'язку, який існує між традиційними показниками прямих і накладних витрат та умовно-змінними й умовно-постійними витратами необхідно провести якісний і кількісний аналіз.

Якісне дослідження показує, що, з одного боку, основна маса умовно змінних знаходиться в прямих витратах, які містять і незначну кількість умовно постійних, основною величиною яких є амортизаційні відрахування. З іншого — в накладних витратах, де знаходиться основна величина умовно постійних витрат, є відповідна кількість умовно змінні, основною величиною яких є внутрішні транспортні перевезення, витратах на матеріали, заробітній платі, витратах на експлуатацію машин. Завдяки дослідженню структури витрат і значення відсотка накладних витрат, встановлюється кількість умовно постійних витрат, яка знаходиться в прямих витратах та кількість умовно змінних витрат у накладних.

Відповідно до запланованого обсягу виробництва продукції обчислюються очікуваний дохід та прибуток від її реалізації на ринку. Після цього визначається величина прибутку підприємст-

ва, яка необхідна для розвитку його матеріально-технічної бази, фінансової незалежності та забезпечення нормальних виробничих і соціальних умов для колективу. Тут йдеться про покриття за рахунок доходу від реалізації продукції всіх витрат (постійних та змінних), повний розрахунок з державними податковими органами, а також про забезпечення умов для дальшого розвитку матеріально-технічної бази та соціальної інфраструктури підприємства. Така величина прибутку є бажаною для підприємства, і її треба визначити відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». Після розрахунку величини прибутку в ціні проводиться зіставлення з рівнем прибутку, який підприємство може одержати в прогнозному періоді від реалізації продукції за ціною, обчисленою з урахуванням попиту. В процесі цих досліджень за основу береться плановий обсяг виробництва даної продукції, а рівень самої ціни, обчисленої з урахуванням прогнозного рівня попиту, залишається без зміни.

Залежно від того, як збігаються рівні розглянутих прибутків, приймається цінове рішення щодо доцільності коригування витратної частини ціни. При цьому рівень самої ціни залишається без зміни, а прибуток у ній установлюється відповідно до прийнятого цінового рішення з врахуванням коротко- та довготермінових впливів альтернативних рішень про ціни на обсяг прибутку. Для розрахунків використовують такі формули:

$$\begin{aligned} \text{Нетто-виручка} &= \text{Витрати} + \text{Прибуток} = \\ &= \text{Змінні витрати} + \text{умовно змінні} + \\ &+ \text{умовно постійні} + \text{Прибуток}. \end{aligned} \qquad (3)$$

Дослідження теорії і практики ціноутворення підтверджує те, що існуючі підходи до розподілу витрат у структурі собівартості продукції (послуг) повинні доповнювати один одного, та більш точно відображати умови діяльності підприємства розширюючи можливості прийняття ефективних цінових рішень.

Здійснений аналіз ефективності використання традиційних підходів до формування внутрішньої ціни підприємства дає змогу зробити висновок, що на основі проведених розрахунків можна застосовувати існуючі методи ціноутворення для виконання попереднього обчислення витрат у структурі собівартості потребує виділення взаємозв'язку умовно змінних та умовно постійних витрат. Запропонований підхід до здійснення переходу від пря-

мих і непрямих витрат до постійних і змінних значною мірою вирішує можливість застосування калькулювання собівартості за методом «директ костинг», але потребує додаткових досліджень, які б враховували специфіку окремих галузей.

Література

1. Про ціпи і ціноутворення: Закон України від 3.12.1990 № 507-ХП зі змінами під 1.01.2007 № 189.

2. Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»: Закон України від 1.07.2004 № 1957-1У // гакоіі.гас1а

3. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318.

4. *Вінюков І. К.* Роль ціноутворення в піднесенні промисловості. — К.: Видавництво політичної літератури України. — 1965. — С. 108.

5. *Лень В.С.* Управлінський облік: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2003. — 287 с. — (Вища освіта XXI століття).

6. *Артус М. М.* Проблеми ціноутворення на продукцію підприємств природних монополій [Текст] / М. М. Артус // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. — 2008. — № 12. — С. 7—12.

7. *Павленко А. Ф., Корінєв В. Л.* Маркетингова політика ціноутворення: Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — 332 с.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

УДК 657.44

Д. Є. Свідерський
канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри аудиту,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статье рассматриваются основополагающие подходы к формированию и использованию данных отчетности предприятия в процессе его деятельности.

In article basic approaches to formation and use of the data of the reporting of the enterprise in the course of its activity are considered.

У статті розглядаються основні підходи до формування і використання даних звітності підприємства в процесі його діяльності.

© Д. Є. Свідерський, 2010

Ключевые слова: *отчетность, показатели отчетности, финансовая отчетность, управленческая отчетность.*

Keywords: *reporting, data of the reporting, financial reporting, managerial reporting.*

Ключові слова: *звітність, показники звітності, фінансова звітність, управлінська звітність.*

Розвиток української економіки призвів до ускладнення середовища функціонування бізнесу, пов'язаному з посиленням конкуренції, постійними технологічними інноваціями, змінами інформаційного і правового поля. Динаміка взаємозв'язаних світових ринків робить вплив на підприємницькі структури, які конкурують на місцевому, регіональному і міжнародному рівнях. Як наслідок, змінюється стратегічні цілі підприємств, і, якщо підприємницькі структури сподіваються досягти успіху, то їм необхідно мати таку економічну інформацію, яка надасть можливість керівництву швидко та адекватно реагувати на ринкові зміни. В таких умовах значно підвищується роль інформаційного забезпечення в управлінні фінансово-господарською діяльністю, важливе місце в якому відводиться фінансовій звітності.

В розвинутих країнах державний апарат, акціонери, інвестори, кредитори, дебітори, адміністрація підприємства і його працівники переслідують свої економічні інтереси, які можуть бути протилежними за характером і будь-яка з цих груп учасників ринку націлена на одержання якомога більшого прибутку. Досягти цього можливо різними шляхами, у тому числі і за допомогою бухгалтерських розрахунків через злагоджений і законний вибір облікових процедур, які дозволяють одержувати різні підсумки показників фінансового положення підприємства та його фінансового результату.

Зіставлення економічних інтересів різних суспільних груп впливає на побудову методології бухгалтерського обліку і, як наслідок, формування фінансової звітності. Виходячи з вимог, що пред'являються до фінансової звітності, облікова методологія не повинна бути упередженою, оскільки якість і корисність інформації залежать від принципів, на яких базується бухгалтерський облік, а також на існуючих обмеженнях щодо включення даних до звітів.

Дослідження питань теоретичного і методологічного процесу формування фінансової звітності знайшли відображення в роботах вітчизняних учених: М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, В. Г. Горелкіна, Ю. І. Осадчого, В. В. Сопка, В. К. Савчука,

В. М. Пархоменка, О. І. Малишкіна, а також зарубіжних учених, зокрема таких як: Л. Бернстайн, Ван Бреда, Г. Велш, В. В. Ковальов, Д. Колдуел, В. МакКензі, Д. Міддлтон, Б. Нідлз, Я. В. Соколов, А. Д. Шеремет, Ж. Рішар та ін.

Основним джерелом інформації про економічну і фінансову діяльність підприємства є її щорічна (а також поквартальна чи щомісячна) звітність. Інформацією користуються менеджери підприємства, її акціонери, контрагенти, державні органи регулювання, статистики і контролю, податкової адміністрації. Кожний з користувачів має свої специфічні цілі і напрями аналізу отриманих даних. Ми розглядаємо фінансову звітність підприємства, на підставі якої можна скласти уявлення про його фінансову стійкість, про борги підприємства і власний капітал, ефективність використання активів, балансову вартість звичайних акцій та інші показники. Фінансова звітність безпосередньо пов'язана з управлінською звітністю (у літературі її також називають внутрішньогосподарською, або адміністративною). Проте між ними є принципова різниця:

— управлінську звітність підприємство формує для власних потреб, тому вона конфіденційна. Фінансову звітність підприємство складає для широкого кола користувачів. Річні фінансові звіти, публікуються в пресі, Інтернеті, інших засобах масової інформації. Великі підприємства щорічно видають книги з річною звітністю, що водночас є рекламою товарів, які вони виробляють, та послуг, що вони надають;

— управлінську звітність підприємство складає традиційними засобами і методами, які для нього більш зручні і прийнятні. Фінансова звітність регламентується національними і міжнародними стандартами. Регламентація фінансової звітності дає змогу порівнювати показники підприємства в динаміці, визначати перспективи її розвитку. Національні органи статистики за показниками фінансової звітності одержують основу для розрахунку галузевих даних. Національні і міжнародні інвестиційні й інформаційні інститути на підставі фінансової звітності публікують аналітичні огляди економічного розвитку по країнах, регіонах, інтегрованих співтовариствах.

Сьогодні фінансова звітність господарюючих суб'єктів є основним засобом комунікації і найважливішим елементом інформаційного забезпечення управління, крім того, концепція зіставлення і публікації звітності знаходиться в основі побудови систе-

ми національних стандартів у більшості економічно розвинутих країн. Тому формування інформаційної системи на підприємстві повинне враховувати всі аспекти його фінансово-господарської діяльності і забезпечити оптимізацію взаємозв'язків і залежності між усіма основними функціями управління, що дасть можливість використовувати дані для досягнення поставленої мети.

Однак, фінансова звітність як підсистема інформаційного забезпечення управління підприємством має ряд недоліків, які обмежують його інформаційну місткість. До таких недоліків слід віднести грошовий вид усіх активів. Інформація за межами грошового віддзеркалення випадає зі сфери уваги фінансової звітності; несвоєчасність надання інформації користувачам з причини періодичності її складання відповідно до законодавства (квартал, рік). Даний недолік розв'язується за допомогою комп'ютеризації облікового процесу, тобто інформація може бути отримана у будь-який час. Недоліком фінансової звітності також можна вважати нестабільність грошової одиниці, особливо під час інфляційних процесів. Тому, відпрацьовуючи стратегію розвитку господарства, необхідно прогнозувати грошове визначення активів з урахуванням індексу інфляції; оцінку необоротних і оборотних активів за цінами їх придбання (хоча до останніх за новими правилами обліку можна застосовувати правило якнайменшої оцінки), яка не завжди відповідає ринковій (поточній) ціні. Цей недолік пов'язаний з попереднім, а також з кон'юнктурними явищами на ринку товарів і послуг.

Ефективність ведення бухгалтерського обліку характеризується можливістю одержувати повну, точну, достовірну та оперативну інформацію з фінансової звітності про стан підприємства і про зміни, що відбуваються. Проте цифри, що представлені у фінансовій звітності, не несуть ніякої інформації про те, за допомогою яких методичних прийомів вони були отримані і, отже, прийняте на їх основі рішення не завжди може бути достатньо об'єктивним. Дійсно, збільшення запасів у балансі не обов'язково є наслідком їх придбання, але може бути наслідком зміни їх оцінки. Також і зниження прибутку звітного періоду не обов'язково викликано зниженням ефективності діяльності підприємства, а може бути наслідком зміни підходів до створення резервів. Визначення дійсних причин конкретних змін і правильного управлінського рішення можливо тільки за умови ознайомлення з обліковими принципами, якісними характеристиками і оцінкою, за

допомогою яких сформована інформація фінансової звітності, тобто обліковою політикою підприємства.

Облікова політика підприємства повинна забезпечити своєчасне формування фінансової і управлінської інформації, її достовірність, об'єктивність, доступність і корисність для економічних рішень.

Для потреб моделі управління прибутком суб'єкта господарювання основне значення має Звіт про фінансові результати, у якому відображаються основні параметри формування прибутку суб'єкта господарювання за звітний період, а також баланс та примітки до фінансової звітності. Слід відмітити, що фінансова звітність має двояке значення для моделі управління прибутком суб'єкта господарювання, зокрема: по-перше, інформація фінансових звітів є основою для проведення ретроспективного аналізу фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання та фінансове математичного обґрунтування тенденцій, а також прогнозування та планування основних фінансових показників господарської діяльності суб'єкта господарювання; по-друге, фінансова інформація є доступною для зовнішніх осіб і може використовуватися ними для оцінки результатів діяльності суб'єкта господарювання, що висуває проблему інформаційної прозорості діяльності суб'єкта господарювання (далеко не завжди підприємство радо йде на оприлюднення окремих фінансових даних щодо господарської діяльності), у тому числі, використання дозволених методів управління інформацією, що підлягає оприлюдненню у публічній фінансовій звітності.

Визначена проблема інформаційної прозорості господарської діяльності підприємства взагалі та моделі управління прибутком зокрема визначає форму узгодження та співставлення фінансового та управлінського обліку на підприємства, при цьому, як правило, на підприємстві провадиться як фінансовий, так і управлінський облік, що є об'єктивною необхідністю та у жодному випадку не може розглядатися як порушення правових норм.

Оскільки система управлінської звітності повинна охоплювати всі рівні управління підприємством і покликана допомогти керівництву в процесі планування, контролю та оцінки результатів діяльності підприємства, то процес формування системи управлінської звітності можна розділити кілька взаємопов'язаних етапів:

— визначення цілей управлінської звітності;

— визначення потреби в інформації залежно від видів користувачів;

— визначення джерел даних;
— розробка форм внутрішньої звітності;
— призначення відповідальних осіб і встановлення термінів її подання.

Впровадження налагодженої системи управлінської звітності забезпечить можливість одержання оперативної і якісної інформації про поточні витрати, результати діяльності та підвищення ефективності прийнятих управлінських рішень.

Метою складання управлінської звітності є задоволення потреб різних користувачів інформації для прийняття рішень по запобіганню несприятливих відхилень. Складена відповідно до завдань управління і своєчасно подана управлінська звітність дозволить реалізувати найважливіші функції управління.

Слід підкреслити, що стандартного набору управлінських звітів та процедур контролю за ними не існує. До найважливіших завдань оперативного контролю відносяться: контроль за виконанням бюджету підприємства, виявлення відхилень та їх винуватців, аналіз причин їх виникнення, вибір коригуючих заходів.

Для нормального виконання функцій управління необхідна інформація, яку надає система управлінського обліку, що виявляє закономірності поведінки об'єктів управління і систематизує дані про всі види господарської діяльності підприємства, створюючи тим самим можливості підготовки і прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Однією з головних функцій системи управлінського обліку є планування стратегічних завдань підприємства і контроль за процесом їх виконання. Продуктом планування виступає бюджет. Для забезпечення ефективного контролю за допомогою звіту про виконання бюджету слід зіставляти фактичні результати з бюджетом, скоригованим з урахуванням фактичних обсягів виробництва та інших обставин. Вартість впровадження системи бюджетування може бути різною, у першу чергу вона залежить від стану економіки та рівня економічної роботи на підприємстві, готовності працівників економічних служб до переходу до впровадження бюджетування.

Для ефективного функціонування будь-якого підприємства необхідна оперативна звітність, як форма оберненого зв'язку. Створити систему управлінської звітності можна лише за наявності: масиву основних даних, узгодженості змісту та форми звітів,

функціонального підходу до накопичення та підсумовування інформації. Форми управлінської звітності можуть бути впроваджені оптимальним шляхом, тобто за рахунок удосконалення і зміни форм аналітичного обліку. В окремих випадках передумовою формування системи управлінської звітності має стати впорядкування документообігу і формування чітких документопотоків між центрами витрат, центрами відповідальності та центральною бухгалтерією.

Загалом, і фінансовий, і управлінський облік використовується підприємством для вирішення різних завдань та цілей, хоча і базується при цьому на єдиній інформаційній базі та спільних методах та технологіях. Так, у загальному випадку, управлінський облік спрямований на інформаційне забезпечення фінансового менеджменту (у тому числі, моделі управління прибутком) достовірними, повними та оперативними фінансовими даними щодо основних параметрів фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, фінансовий — вирішує питання зведення, обробки, оптимізації та підготовки фінансової інформації щодо господарської діяльності суб'єкта господарювання для оприлюднення через публічну фінансову звітність.

Дані, що є основою прийняття рішень, представляються у формі фінансових звітів відповідних звітних періодів. Тому неможливо переоцінити значення повної та достовірної інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства при вирішенні поточних та перспективних господарських проблем. Для прийняття правильних управлінських рішень на рівні підприємства повинні використовуватись дані, які відповідають певним правилам, вимогам і нормам, що є зрозумілими та прийнятними для користувачів. Як наслідок, процес підготовки та складання фінансових звітів повинен бути організований відповідно до законодавства та забезпечувати користувачів повною, правдивою, неупередженою інформацією про фінансові результати діяльності і фінансовий стан підприємства. А так як є і зовнішні користувачі, то фінансова звітність забезпечує у повній мірі їх потреби, пов'язані з інформацією про даний суб'єкт господарювання. Отже, фінансова звітність є провідною категорією, що покликана забезпечити користувачів в інформації і як наслідок створити умови для ефективної та цілеспрямованої роботи підприємства.

Література

1. *Винсент Дж. Л.* Пособия Эрнст энд Янг. Как понимать и использовать финансовую отчетность: Пер с англ. — М.: Джон Уайли энд Санз, 1996. — 352 с.

2. *Голов С. Ф., Єфіменко В. І.* Фінансовий та управлінський облік. — К.: ТОВ «Автоінтерсервіс», 1996. — 544 с.

3. *Грачова Р.* Як визначити реальний фінансово-майновий стан свого підприємства // Дебет-Кредит. — 2000. — № 34. — С. 18—27.

4. *Редченко К. І., Островський І. В.* Прогнозування і аналіз фінансових звітів // Міжн. наукова конф. «Розвиток науки про бухгалтерський облік. — Житомир: ЖІТІ, 2000. — Ч. 3. — С. 42—51.

5. *Ришар Ж.* Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Пер. с франц. под ред. Л. П. Белых. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 2003. — 375 с.

6. *Уолш Карян.* Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства: Пер. з англ. — К.: Всесвіт; Наукова думка, 2001. — 367 с.

Стаття надійшла до редакції 15.01. 2010 р.

УДК 657

С. В. Свірко
д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри обліку в кредитних і
бюджетних установах та економічного аналізу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ПРО ЧАСТКИ У СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ВІДПОВІДНО ДО МСБОДС

В статье рассмотрены вопросы учета инвестиций в совместные предприятия в соответствии с Международными стандартами бухгалтерского учета в государственном секторе.

In the article the questions of accounting of interests in joint ventures in accordance with the International Public Sector Accounting Standards.

У статті розглянуто питання обліку інвестицій у сумісні підприємства відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у державному секторі.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, Международные стандарты бухгалтерского учета в государственном секторе, совместные предприятия, раскрытие информации.*

© С. В. Свірко, 2010

Keywords: *accounting, International Public Sector Accounting Standards, common enterprises, disclose of information.*

Ключові слова: *бухгалтерський облік, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку у державному секторі, спільні підприємства, розкриття інформації.*

Нинішній етап розвитку бухгалтерського обліку виконання кошторису безпосередньо пов'язаний з процесами гармонізації облікових систем світу. Стратегією модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007—2015 роки, яку було затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 року № 34, визначено основні напрями реформування обліку виконання кошторису, при цьому останні включають позиції як методологічного та методичного, так і організаційного характеру. Нагадаймо, що до них віднесено [1]:

- удосконалення системи бухгалтерського обліку (розподіл між суб'єктами бухгалтерського обліку повноважень щодо ведення обліку в розрізі різних об'єктів; розроблення та запровадження єдиних національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованого з бюджетною класифікацією);
- удосконалення системи фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів (перегляд методологічних підходів до формування показників звітних форм; розроблення та запровадження нових форм фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів; перегляд методів складення та консолідації фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів на предмет їх удосконалення в умовах використанням сучасних інформаційних технологій);
- створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи (модернізація фінансово-бухгалтерських служб; забезпечення казначейського обслуговування усіх суб'єктів державного сектору; адаптація бюджетної системи до нових методологічних принципів системи бухгалтерського обліку; посилення контролю з боку органів Державного казначейства за дотриманням єдиних правил ведення бухгалтерського обліку; удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів фінансово-бухгалтерських служб; уніфікація програмного забезпечення, що використовується суб'єктами державного сектору).

Чіткі орієнтири щодо кінцевого результату реформування зазначеної складової національної облікової системи потребують

вивчення світового досвіду і, перед усім, теорії і практики розвинутих країн світу, уособлених в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку для державного сектору. Важливою позицією міжнародного фінансового обліку виступає питання фінансової звітності в цілому та фінансової звітності про частки у спільних підприємствах зокрема.

Відповідно до МСБОДС 8 «Фінансова звітність про частки у спільних підприємствах» під спільним підприємством розуміють контрактну угоду, за якою дві або кілька сторін приймають зобов'язання здійснювати економічну діяльність, яка підлягає спільному контролю (погоджений контрактом розподіл контролю за економічною діяльністю). Наявність зазначеної угоди та її обов'язковість виступають одною з ознак, що відрізняють такі види діяльності, як участь у спільному підприємстві та інвестиції в асоційовані компанії. Видами такої угоди можуть виступати контракт, укладений між контролюючими учасниками (сторона, яка є учасником спільного підприємства і здійснює спільний контроль за цим спільним підприємством), протокол переговорів між контролюючими учасниками тощо. Незалежно від форми, обов'язкова угода, як правило, складається в письмовій формі і містить такі положення:

- діяльність, тривалість і зобов'язання звітності спільного підприємства;
- призначення ради директорів або еквівалентного керівного органу спільного підприємства і визначення прав голосування контролюючих учасників;
- внески коштів контролюючими учасниками;
- розподіл контролюючими учасниками продукції, доходу, витрат, надлишку чи дефіциту або грошових потоків спільного підприємства.

Обов'язкова угода встановлює спільний контроль за спільним підприємством, але вона може визначати одного контролюючого учасника як оператора або менеджера спільного підприємства.

Відповідно до міжнародної економічної практики, форми і структури спільних підприємств можуть бути різними, наприклад: спільно контрольовані операції, спільно контрольовані активи і спільно контрольовані суб'єкти господарювання (власне спільні підприємства). Втім, незважаючи на існуючі розбіжності, загальними для всіх форм спільних підприємств є такі характеристики: два або більше контролюючих учасників, зв'язаних обов'язковою угодою та спільний контроль, який встановлюється обов'язковою

угодою. Розглянемо детальніше всі наведені форми спільних підприємств.

Так, діяльність окремих спільних підприємств може бути пов'язана з використанням активів та інших ресурсів контролюючих учасників тобто проведенням спільно контрольованих операцій, при цьому кожний контролюючий учасник використовує свої власні основні засоби та запаси, здійснює свої власні витрати і несе власні зобов'язання. За умов застосування форми спільно контрольованих операцій, угода про створення спільного підприємства, як правило, передбачає механізм розподілу між контролюючими учасниками доходу від реалізації продукту діяльності спільного підприємства та будь-яких спільно понесених витрат (прикладом зазначеної форми спільних підприємств є операція, у якій два або більше контролюючих учасників об'єднують свої дії, ресурси і досвід з метою спільного виготовлення, випуску на ринок та збуту конкретної продукції, наприклад, літака. Кожний контролюючий учасник відображає в обліку різні складові виробничого процесу. Кожний контролюючий учасник несе свої власні витрати й одержує частку виручки від реалізації літака, причому така частка визначається обов'язковою угодою). В обліку така діяльність може відбиватись разом с подібною діяльністю контролюючого учасника. З метою визначення часток у спільно контрольованих операціях, контролюючий учасник повинен визнавати у своїх окремих фінансових звітах, а отже, і в своїх консолідованих фінансових звітах: активи, які він контролює, і зобов'язання, які він бере на себе; витрати, які він несе, та його частку в доході, який він отримує від реалізації спільним підприємством товарів або послуг. Зважаючи на вищевказане, окремий бухгалтерський облік для цієї форми спільного підприємства може бути не потрібним, і фінансові звіти для спільного підприємства можна не складати.

За другою формою спільних підприємств, на деяких із них існує спільний контроль і часто спільне володіння активами, які були внесені або придбані контролюючими учасниками для використання в діяльності відповідного спільного підприємства. Метою використання зазначених активів є отримання вигод контролюючими учасниками, при цьому кожний із них може отримувати частку результатів використання активів, і кожний з них несе узгоджену частку понесених витрат. За такої організаційної форми не створюються відокремлені від контрольованих учасників суб'єкти господарювання, як то: корпорації, товариства, фі-

нансові структури тощо. Однак, кожний контролюючий учасник контролює свою частку майбутніх економічних вигод або потенціалу корисності через свою частку в спільно контрольованому активі (наприклад, місцеві органи управління можуть укладати угоди з корпорацією приватного сектора про будівництво платної автомобільної дороги; угода між місцевими органами влади та корпорацією приватного сектора визначає для кожного з контролюючих учасників його частку доходів та витрат, пов'язаних з платною автомобільною дорогою; відповідно, кожний контролюючий учасник отримує економічні вигоди або потенціал корисності від спільно контрольованих активів і несе погоджену частку витрат з експлуатації дороги). З метою визначення часток участі у спільно контрольованих активах, контролюючому учасникові слід визнавати у своїх окремих фінансових звітах, а отже, й у своїх консолідованих звітах: свою частку спільно контрольованих активів, класифікованих відповідно до їх характеру; будь-які понесені зобов'язання; свою частку будь-яких зобов'язань, понесених спільно з іншими контролюючими учасниками щодо спільного підприємства; будь-який дохід від продажу або використання його частки продукції спільного підприємства разом з його часткою в будь-яких витратах, понесених спільним підприємством; будь-які витрати, понесені ним щодо його частки у спільному підприємстві. За цією формою спільних підприємств окремий бухгалтерський облік самого спільного підприємства може обмежуватися обліком спільно понесених і розподілених між контролюючими учасниками витрат, при цьому фінансові звіти для спільних підприємств можна не складати.

Третя форма спільних підприємств передбачає створення корпорації, товариства або іншої господарської одиниці, у якій кожний контролюючий учасник має частку. Такий суб'єкт господарювання здійснює діяльність так само, як і інші суб'єкти господарювання, за винятком того, що обов'язкова угода між контролюючими учасниками встановлює спільний контроль за економічною діяльністю суб'єкта господарювання. Спільно контрольований суб'єкт господарювання контролює активи спільного підприємства, бере зобов'язання, несе витрати й отримує дохід, при цьому кожний контролюючий учасник має право на одержання частки результатів діяльності спільно контрольованого суб'єкта господарювання, хоча деякі спільно контрольовані суб'єкти господарювання припускають розподіл продукції спіль-

ного підприємства (наприклад, два підприємства об'єднують свою діяльність у конкретному напрямі діяльності шляхом передачі відповідних активів та зобов'язань у спільно контрольований суб'єкт господарювання). Спільно контрольований суб'єкт господарювання здійснює самостійне ведення обліку від первинного до підсумкового його етапів, при цьому грошові або інші внески кожного з контролюючих учасників фіксуються також і в його облікових реєстрах, а отже відбиваються у його відповідних фінансових звітах.

Побудова консолідованих фінансових звітів контролюючих суб'єктів господарювання за третьою формою спільних підприємств має будуватись на одному з двох підходів, а саме: пропорційної консолідації (базовий підхід) або методі пайової участі в капіталі (альтернативний підхід). Відповідно до першого підходу, консолідований звіт про фінансовий стан контролюючого учасника повинен містити його частку в активах, які він спільно контролює, а також його частку в зобов'язаннях, за якими він несе спільну відповідальність. Консолідований звіт про фінансові результати контролюючого учасника має відбивати його частку доходу та витрат спільно контрольованого суб'єкта господарювання. Другий підхід має обмежене застосування, оскільки, як вказує МСБОДС 8 пропорційна консолідація краще відображає сутність та економічну дійсність частки у спільно контрольованому суб'єкті господарювання, тобто контроль за часткою контролюючого учасника в майбутніх економічних вигодах або потенціалі корисності. У разі припинення здійснення спільного контролю за спільно контрольованим суб'єктом господарювання, контролюючому учасникові, починаючи з дати, коли він припиняє здійснювати такий спільний контроль, слід припиняти застосування одного з вказаних методів (наприклад, коли контролюючий учасник продає свою частку).

Винятком, що обліковується у порядку поза меж вказаних підходів, виступають наступні види часток контролюючих учасників у спільному підприємстві: частку в спільно контрольованому суб'єкті господарювання, що придбана й утримується винятково з метою її подальшого продажу в найближчому майбутньому; частку в спільно контрольованому суб'єкті господарювання, який здійснює свою діяльність за умов жорстких довгострокових обмежень, що суттєво зменшують його можливість передавати кошти або надавати інші, нефінансові вигоди контролюючому учасникові. Вказані частки відображаються в обліку як інвестиції.

У своїй фінансовій звітності, контролюючий учасник має розкривати:

- сукупну суму таких непередбачених зобов'язань, за винятком випадків, коли можливість будь-якого вибуття при погашенні є віддаленою, окремо від суми інших непередбачених зобов'язань: будь-яких непередбачених зобов'язань, що їх узяв на себе контролюючий учасник у зв'язку з його часткою у спільних підприємствах, та його частку в кожному з непередбачених зобов'язань, понесених спільно з іншими контролюючими учасниками; його частку непередбачених зобов'язань самих спільних підприємств, щодо яких учасник несе умовні зобов'язання; ті непередбачені зобов'язання, які виникають унаслідок того, що контролюючий учасник несе умовні зобов'язання щодо зобов'язань інших контролюючих учасників спільного підприємства;
- стислий опис таких непередбачених активів і, де це доцільно, оцінку їхнього впливу на фінансовий стан, коли існує ймовірність отримання економічних вигод або потенціалу корисності: будь-яких непередбачених активів контролюючого учасника, що виникають у зв'язку з його часткою у спільному підприємстві, та його частку в кожному з непередбачених активів, які виникли спільно з іншими контролюючими учасниками; його частку в непередбачених активах самих спільних підприємств.

Контролюючий учасник також повинен розкривати (окремо від інших зобов'язань) сукупну суму зобов'язань щодо своїх часток у спільних підприємствах, а саме: будь-які зобов'язання інвестиційного характеру контролюючого учасника щодо його часток у спільних підприємствах та його частки в інвестиційних зобов'язаннях, понесених спільно з іншими контролюючими учасниками; свою частку в зобов'язаннях інвестиційного характеру самих спільних підприємств.

Контролюючому учасникові слід розкривати перелік та надавати опис часток у важливих спільних підприємствах, а також пропорційну частину частки власності, яка утримується у спільно контрольованих підприємствах. Контролюючому учасникові, який складає звіт про свої частки у спільно контрольованих підприємствах, застосовуючи постатейний формат звітності, слід розкривати інформацію про сукупні суми кожного з поточних активів, довгострокових активів, поточних зобов'язань, довгострокових зобов'язань, доходів та витрат, які пов'язані з його частками у спільних підприємствах.

Література

1. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в держаному секторі на 2007—2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 № 34 // http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi

2. Міжнародні стандарти з бухгалтерського обліку для державного сектору [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/ document/81042/B2.pdf

3. Бухгалтерський облік та внутрішній аудит в держному секторі: У 3 ч. / За заг. ред. М. В. Кужельного. — К.: УАСБА, 2009. Ч. 3: Фінансовий облік у державному секторі: міжнародний підхід / Л. Г. Ловінська, С. В. Свірко, Т. І. Єфименко, О. О. Канцуров. — 2009. — 479 с.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

УДК 657.30071:615

Л. В. Титенко
здобувач кафедри обліку
підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
голова правління Державної
акціонерної компанії «Ліки України», м. Київ

ВПЛИВ ПЕРВІСНОЇ ВАРТОСТІ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ВАРТІСТЬ ГОТОВИХ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ

В статье произведен анализ нормативно-правового обеспечения регулирования цен на лекарственные средства и учета производственных запасов. Определен ряд дискуссионных вопросов, связанных с влиянием первоначальной стоимости производственных запасов на цену готовых лекарственных средств. Предложены практические рекомендации по каждому проблемному вопросу с учетом существующих особенностей действующего законодательства регулирующего ценообразование лекарственных средств в Украине.

The article analyzed the legal maintenance of prices regulation on medicines and accounting of inventory. Identified a number of debatable issues related to the influence of the initial value of inventory at the price of finished medicines. Proposed practical recommendations for each subject matter in view of the existing features of the current legislation governing the pricing of medicines in Ukraine.

© Л. В. Титенко, 2010

У статті проведено аналіз нормативно-правового забезпечення регулювання цін на лікарські засоби та обліку виробничих запасів. Визначено дискусійні питання, що пов'язані із впливом первісної вартості виробничих запасів на ціну готових лікарських засобів. Запропоновано практичні рекомендації по кожному проблемному питанню з врахуванням існуючих особливостей діючого законодавства, що регулює ціноутворення лікарських засобів в Україні.

Ключевые слова: *первичная стоимость производственных запасов, цена, готовые лекарственны средства.*

Keywords: *initial value of inventory, price, finished medicines*.

Ключові слова: *митна вартість, первісна вартість виробничих запасів, транспортно-заготівельні витрати, декларація імпортної сировини*.

Вже більше року питання ціноутворення на лікарські засоби є одним із найбільш актуальних і тривожних для всіх суб'єктів фармацевтичного ринку України.

Основу державного регулювання цін становить глава 21 Господарського кодексу України. У відповідності зі ст. 191 Господарського кодексу на ресурси, які суттєво впливають на загальний рівень і динаміку цін, а також на продукцію і послуги, які мають суттєве соціальне значення для населення можуть бути встановлені державні фіксовані або регульовані ціни. Цією ж статтею можуть бути передбачені повноваження КМУ затверджувати переліки таких ресурсів, продукції чи послуг.

Частина 5 ст. 191 Господарського кодексу встановлює способи регулювання цін. Ціни можуть регулюватись шляхом встановлення:

1) фіксованих цін;
2) граничних рівнів цін;
3) граничних рівнів торгових націнок і винагород постачальників;
4) граничних нормативів рентабельності;
5) обов'язкового декларування зміни ціни.

Спеціальним законодавчим актом, що регулює порядок ціноутворення, є Закон України «Про ціни і ціноутворення», який у цілому відображає всі положення Господарського кодексу по питанням формування цін.

В даний час регулювання цін на лікарські засоби здійснюється у відповідності до постанови КМУ від 17.10.2008 р. № 955, якого встановлені граничні рівні торговельних націнок на лікарські засоби, що внесені до Національного переліку основних лікарських

засобів і виробів медичного призначення, затвердженого постановою КМУ від 25.03.2009 р. № 333.

Основу порядку регулювання цін на лікарські засоби складають два закріплених граничних рівня націнок:

— гранична постачальницько-збутова надбавка у розмірі 12 % оптово-відпускної ціни;

— гранична торгова (роздрібна) надбавка у розмірі 25 % закупівельної ціни.

Але контроль цін на рівні оптової та роздрібної ланки не вирішує повністю питання доступності населення до лікарських засобів.

Вирішення цього питання не можливе без впровадження державної реєстрації оптових цін виробника. Тому питання формування оптової ціни на лікарські засоби та вивчення методики визначення собівартості лікарських препаратів промислового виробництва особливо гостро стоїть на порядку денному.

Матеріальні витрати у собівартості лікарських засобів складають до 80 %, а 90 % лікарських препаратів вітчизняного виробництва виробляються із імпортної сировини — субстанції. Держава не володіє в достатній мірі ціновою ситуацією за ввезенням на митну територію сировини для виробництва основних лікарських засобів та не має важелів впливу на неї.

А тому питання оцінки виробничих запасів при їх надходженні на підприємства фармацевтичної галузі особливо актуальні в сучасних умовах фінансової кризи, адже, з одного боку, вона впливає на точність фінансових результатів підприємства, а з іншого — на реальність ціни соціально важливих товарів — лікарських засобів.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» придбана фармацевтичним підприємством сировина та допоміжні матеріали зараховуються на баланс за їх первісною вартістю.

Первісною вартістю запасів придбаних за плату за договорами зовнішньоекономічної діяльності є їх фактична собівартість, яка складається з таких фактичних витрат:

— сум, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків;

— сум ввізного мита;

— сум непрямих податків у зв’язку з придбанням виробничих запасів, які не відшкодовуються підприємству;

— транспортно-заготівельних витрат (затрат на заготівлю виробничих запасів, оплату (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів), а саме:

— витрати послуг митно-ліцензійних складів;

— витрат на протипожежну й сторожову, супровідну охорону при транспортуванні запасів;

— витрати зі страхування ризиків транспортування запасів;

— витрат на оплату тарифів за вантажно-розвантажувальні роботи з доставки запасів на склади підприємства (крім оплати праці постійних складських робітників, яка відноситься до витрат на утримання заводських складів і включається до адміністративних витрат);

— витрат на відрядження, пов'язаних з безпосередньою заготівлею запасів та доставкою їх на склади підприємства з місць заготівель (на відрядження водіїв та вантажників даного підприємства з доставки вантажів від постачальників).

До транспортно-заготівельних витрат не належать витрати на відрядження, пов'язані з погодженням технічних умов на постачання матеріальних ресурсів та з оформленням договорів. Останні витрати включаються до складу адміністративних витрат.

Транспортно-заготівельні витрати включаються до собівартості придбаних виробничих запасів або загальною сумою відображаються на окремому субрахунку рахунків обліку запасів.

Включення транспортно-заготівельних витрат до первісної вартості конкретних найменувань, груп, видів виробничих запасів при їх оприбуткуванні доцільно здійснювати у випадку, якщо достовірно можна визначити суми таких витрат, які безпосередньо відносяться до придбаних виробничих запасів.

Якщо транспортно-заготівельні витрати пов'язані з доставкою кількох найменувань, груп, видів запасів, то їх необхідно узагальнювати за окремими групами запасів на окремому субрахунку (наприклад 201.1 «Транспортно-заготівельні витрати на сировину і матеріали» та 201.11 «Транспортно-заготівельні витрати на сировину і матеріали іноземного походження»).

Сума транспортно-заготівельних витрат, що узагальнюються на окремому субрахунку обліку виробничих запасів, щомісяця розподіляються між сумою залишку цих запасів станом на кінець звітного місяця і сумою запасів, що вибули використані у вироб-

ництві, реалізовані або безплатно передані у звітному періоді. Сума транспортно-заготівельних витрат, яка відноситься до виробничих запасів, що вибули, визначається як добуток середнього відсотка транспортно-заготівельних витрат і вартості запасів, що вибули, з відображенням їх на тих самих рахунках обліку, у кореспонденції з якими відображено вибуття цих запасів.

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

Розподілена частка транспортно-заготівельних витрат, яка відноситься до вартості виробничих запасів, що вибули, відображається на тих рахунках бухгалтерського обліку, у кореспонденції з якими відображено вибуття відповідних цих запасів.

Визначення митної вартості субстанції і її складових наведено в Митному кодексі України і Законі України «Про єдиний митний тариф». Зокрема, Митним кодексом України встановлено, що митна вартість — це заявлена декларантом чи визначена митним органом вартість товарів, що перетинають митний кордон України, яка розраховується на момент перетину товарами митного кордону України у відповідності з положеннями Митного кодексу. Крім того, Митним кодексом встановлені методи визначення митної вартості товарів, що ввозяться в Україну.

Відповідно до ст. 16 Закону України «Про єдиний митний тариф» митна вартість — це ціна, що фактично сплачена чи підлягає сплаті за товари та інші предмети, які обкладаються митними платежами на момент перетину митного кордону України. При визначенні митної вартості до неї включаються ціна товару, яка зафіксована в рахунку-фактурі, а також інші фактичні витрати, якщо вони не були враховані в рахунку-фактурі: на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження і страхування до пункту перетину митного кордону України; комісійні і брокерські, плата за використанні об'єктів інтелектуальної власності, що повинна бути сплачена імпортером прямо чи опосередковано як умова їх ввозу [4].

Таким чином, можна прийти до висновку, що вартість одиниці імпортованого товару — це вартість, що вказана в митній накладній.

У свою чергу, при реалізації ціна одиниці імпортованого готового лікарського засобу визначається, виходячи із ціни визначе-

ної в митній декларації, що множиться на коефіцієнт, що є відношенням між середнім курсом валюти, що вказана в інвойсі, на міжбанківському валютному ринку на дату реалізації товару і офіційним курсом НБУ цієї валюти на дату митного оформлення [6].

Алгоритм, який використаний у постанові КМУ від 25.03.2009 р. № 333 можна було б трансформувати і на імпортну сировину, і матеріали. Тобто, при відпуску у виробництво ціна одиниці імпортованої субстанції визначається, виходячи із ціни зазначеної в митній декларації, що множиться на коефіцієнт, що є відношенням між середнім курсом валюти, що вказана в інвойсі, на міжбанківському валютному ринку на дату відпуску у виробництво і офіційним курсом НБУ цієї валюти на дату митного оформлення.

Сума дооцінки, яка визначається з використанням коефіцієнта перерахунку курсу, визнається іншим операційним доходом (Дт 20 Кт 719 «Інші доходи від операційної діяльності»).

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.08 р. № 436-IV із змінами та доповненнями.

2. Митний кодекс України. Від 11 липня 2002 р. № 92-IV із змінами та доповненнями.

3. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 03.12.90 р. № 507-XII із змінами та доповненнями.

4. Закон України «Про Єдиний митний тариф» від 05.02.92 р. № 2097-XII із змінами та доповненнями.

5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення» від 17 жовтня 2008 року № 955.

6. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання державного регулювання цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення» від 25 березня 2009 року № 333.

7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку визначення митної вартості товарів та інших предметів у разі переміщення їх через митний кордон України» від 05.10.98 р. № 1598.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 02.11.99 р. за № 751/4044, із змінами та доповненнями.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

УДК 657

М. Г. Чумаченко
академік НАН України, д-р екон. наук,
проф. кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах та економічного аналізу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
С. В. Свірко
д-р екон наук, проф. кафедри
обліку в кредитних і бюджетних установах
та економічного аналізу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПОШУКИ НОВИХ ОРІЄНТИРІВ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ У ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ ЗА ОБЛІКОВИМИ СПЕЦІАЛЬНОСТЯМИ: РЕАЛІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПОТРЕБ ТА ДОСВІД РОЗВИНУТИХ КРАЇН ЗАХОДУ

В статье рассмотрена проблема подготовки учетных кадров отечественной высшей школой и представлен опыт зарубежных стран в этой сфере.

In this article is a contemplated problem of the training of accounting personnel by college university of our country and submited for consideration the foreign experience in this sphere.

У статті розглянуто проблему підготовки облікових кадрів вітчизняної вищої школи та наведений досвід зарубіжних країн у цій сфері.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, подготовка учетных специалистов, высшие учебные заведения.*

Keywords: *accounting, the training of accounting personnel, college university.*

Ключові слова*: бухгалтерський облік, підготовка облікових спеціалістів, вищі навчальні заклади.*

Нинішній етап розвитку бухгалтерського обліку в Україні має характерну ознаку гармонізації, що втілилась у концепції побудови нової вітчизняної облікової системи на засадах наближення до світової теорії та практики. Провідні методологи України здійснюють значну роботу з вирішення поставлених завдань, але кінцева їх реалізація, безперечно, залежить від практичного їх опрацювання та втілення молодими спеціалістами-обліковцями, які завтра, покинувши стіни вищих навчальних закладів, почнуть свій трудовий шлях на підприємствах, в установах і організаціях у містах і селах України. Рівень та якість їх підготовки безпосе-

© М. Г. Чумаченко, С. В. Свірко, 2010

редньо впливатиме на успішність процедур організаційного напряму щодо бухгалтерського обліку, а отже, і на якість відтворення самої облікової системи як на мікро-, так і на макрорівні економічної моделі України.

Процес сучасної підготовки спеціалістів з бухгалтерського обліку відбувається на тлі інтегрування України в загальний європейський освітянський простір, який потребує з одного боку — ретельного вивчення для подальшого опрацювання та застосування світових методологічних та методичних облікових надбань, а з іншого — міжнародного досвіду щодо підготовки бухгалтерів. Хоча зазначені питання постали перед науково-викладацьким складом більше десять років тому, справжня дискусія з приводу необхідності такого впровадження в цілому та кількісно-якісного його ступеня зокрема розгорнулась на сторінках періодичних видань тільки у 2004 р. У дискусії взяли активну участь найвідоміші українські вчені-економісти, а саме: В. В. Сопко, В. Г. Швець, Є. В. Мних, Ф. Ф. Бутинець, Л. М. Кіндрацька, В. Є. Труш, З. В. Гуцайлюк, Ю. А. Кузьмінський, Л. В. Нападовська, які багатьма роками науково-педагогічної праці довели свій високий професійний рівень і як науковці, і як викладачі.

На обговорення широкої аудиторії були винесені такі питання:

- внесення коректив до назви спеціальності «облік і аудит»; перегляд системи професійної освіти та науки щодо бухгалтерського обліку з чітким виокремленням трьох ступенів: професійно-технічна школа (рівні — кваліфікований робітник, молодший спеціаліст), професійна вища школа (рівні — бакалавр, спеціаліст (фахівець)), наука фахового напряму (рівні — кандидат наук (магістр), доктор наук); побудови навчального процесу в розрізі складу навчальних дисциплін та процедур, їх обсягу та послідовності вивчення та виконання останніх [1—4];
- стандартизація вищої освіти в Україні [5];
- підвищення стандартів національної освіти спеціалістів з обліку й аудиту через поліпшення якості науково-методичної роботи викладачів, упорядкування навчальних планів та складу навчальних дисциплін, перегляду змістового навантаження навчальних дисциплін з погляду їх штучності та практичного застосування отриманих знань; якості впровадження нових форм і методів навчання завдяки підвищенню професійного рівня викладацького складу; розроблення механізму працевлаштування спеціалістів, «реанімація» якого можлива через систему замовлень праце-

давців або ж на основі принципу вільної конкуренції; якості комерційної сертифікації спеціалістів з обліку і аудиту [6; 7];

• необхідності ретельного наукового обґрунтування новоутворення або ліквідації спеціальностей, навчальних планів та програм, скорочення або збільшення годин аудиторного навчання; шляхів переходу вищих навчальних закладів до дворівневої системи підготовки кадрів як різновиду багаторівневої структури [8];

• коректного формулювання назв навчальних дисциплін відповідно до їх змістового навантаження та теоретико-методологічного трактування; підвищення якості знань за загальним базовим курсом дисциплін перших років навчання; правильного визначення терміну викладання тих чи інших навчальних курсів у загальній регламентній схемі навчального плану; оптимізація змістового навантаження дисциплін та їх обсягу в часі і просторі; удосконалення системи поточного та підсумкового контролю [9];

• удосконалення методики та організації підготовки бухгалтерів за окремими освітньо-кваліфікаційними рівнями; підвищення вимог та контролю якості підготовки спеціалістів; удосконалення навчальних планів і навчальних програм; оптимізації кількості дисциплін базового та нормативного циклу; методологічної визначеності в навчальному плані переліку дисциплін облікового циклу [10, 11].

(Нагадаймо, що зазначені позиції були розглянуті в контексті Болонської декларації, яка являє собою документ, що визначає стратегію формування єдиного європейського освітнього простору. Звертаючись до хронології створення цього документа, згадаймо, що 19 червня 1999 р. європейськими міністрами освіти Німеччини, Франції, Великобританії та Італії була зроблена Спільна заява «Зона європейської вищої освіти», яка надалі отримала назву Болонської декларації [12]. Зазначене звернення упродовж наступних чотирьох років підтримали більш як тридцять країн, приєднавшись таким чином до Болонського клубу [13], до складу якого сьогодні входять майже всі країни Західної Європи, Туреччина, Кіпр, Мальта, Латвія, Литва, Естонія, Росія, Андорра, Боснія та Герцеговина, Сербія, Чорногорія, Македонія і Ватикан [14]. Основна мета Болонської конвенції втілена в назві зазначеного звернення; для її досягнення документом передбачено розв'язання таких окремих завдань «для просування європейської системи вищої освіти цілим світом»:

• прийняття системи легко зрозумілих і сумісних ступенів, зокрема через упровадження додатка до диплома для забезпечення

можливості працевлаштування європейських громадян і підвищення міжнародної конкурентоспроможності європейської системи вищої освіти;

• прийняття системи, що заснована на двох основних циклах —двоступеневого та післяступеневого (доступ до другого циклу вимагає успішного завершення першого циклу навчання тривалістю не менше трьох років, за результатами якого присуджується ступінь бакалавра, який має бути затребуваним на європейському ринку праці як кваліфікація відповідного рівня. Другий цикл спрямований на отримання ступеня магістра і/або доктора, як це заведено в багатьох європейських країнах.);

• упровадження системи кредитів за типом ECTS — європейської системи перезарахування залікових одиниць трудомісткості як належного засобу підтримки великомасштабної студентської мобільності. Кредити можуть бути отримані також і в рамках освіти, що не є ще вищою, залучаючи громадян європейської співдружності до навчання протягом усього життя, якщо вони визнаються зацікавленими приймаючими університетами;

• сприяння мобільності суб'єктів освітнього сектору шляхом подолання перешкод до ефективного здійснення вільного пересування, для чого: студентам має бути забезпечений доступ до можливості одержання освіти і практичної підготовки, а також до супутніх послуг; а викладачам, дослідникам і адміністративному персоналу, у свою чергу, мають бути забезпечені визнання і зарахування часу, витраченого на проведення досліджень, викладання та стажування в європейському регіоні без ущемлення їхніх прав, установлених відповідним законодавством;

• сприяння європейському співробітництву в забезпеченні якості освіти для розроблення сумірних критеріїв і методологій;

• сприяння розвитку необхідним європейським поглядам у вищій освіті, особливо щодо розвитку навчальних планів, міжінституційного співробітництва, схем мобільності, спільних програм навчання, практичної підготовки й упровадження наукових досліджень.

Слід зазначити, що обрані орієнтири модернізації вітчизняної освітньої галузі набули остаточного підтверджені 19 травня 2005 року з прийняттям рішення про приєднання України до Болонського процесу, яке було ухвалено на конференції міністрів освіти країн Європи в норвезькому місті Берген [15, 16].

Розпочата дискусія була ініційована безпосередніми учасниками процесу підготовки спеціалістів вищою школою і мала на

меті узагальнення здійснених перетворень, а також уточнення та коригування окремих складових нового освітнього механізму.

Певне затишшя у обговоренні вказаної проблематики було перервано новим витком розпочатої дискусії, при цьому зачинателем останньої стає єдиний орган законодавчої влади — Верховна Рада України. 20 березня 2009 року у Комітеті з питань економічної політики за участі провідних вітчизняних фахівців та науковців у сфері бухгалтерського обліку відбулися слухання питання розвитку бухгалтерської професії як важливого чинника подолання економічної кризи в Україні [17]. В контексті вказаної тематики були розглянуті різні проблемні питання, на основі обговорення яких були сформовані певні пропозиції [18]. Втім, на жаль, слухання не дали чіткої відповіді на головне питання: «Яким має бути вітчизняний бухгалтер підприємств, установ, організацій (його роль, функції, завдання, навички в процесі управління суб'єктом господарювання) в сучасних умовах господарювання останніх?». На те питання, на яке практика господарського життя вже давно виробила реальний запит: «Бухгалтер, на основі повного розуміння господарських процесів суб'єкту господарювання, керуючись комплексним підходом до логіки побудови процесів фінансового управління, повинен приймати безпосередню участь в останньому, реально впливаючи на його результати» [19]. Вочевидь, завдання з формування бухгалтера нового рівня в змозі вирішити виключно заклади вищої економічної освіти, які первісно функціонально наділені широким спектром фундаментальних підходів до підготовки фахівців, мають потужний науково-методичний потенціал, досвід в опрацюванні вимог міжнародних документів з питань якісно-змістовних позицій навчального процесу, практику застосування останніх освітніх інноваційних технологій. Логічним орієнтиром у випрацюванні підходів та створенні оптимального механізму підготовки висококваліфікованого дієвого бухгалтера-управлінця виступає досвід освітніх галузей розвинутих країн світу, які відчули та реалізували таку потребу кілька десятиліть тому.

Йдеться про підготовку провідними університетами світу фахівців з спеціальності «контролерство». Даний термін практично невідомий вітчизняним фахівцям-обліковцями і з погляду на його кореневу частину має підлегло-опосередковане відношення власне до бухгалтерського обліку. Втім, це не так. Як зазначає професор бухгалтерського обліку та керівник курсу «Контролерство» університету міста Дірнборн штату Мічіган Браян Патрік Грін у своїй праці «Контролерство: інший рівень професійної підготов-

ки з бухгалтерського обліку», «контролерство — один з найбільш важливіших професійних шляхів, освоєння якого є необхідним для студентів-обліковців, які вступають у світ бізнесу» [20], при цьому автор зазначає, що опанувати цей фундаментальний курс-програму можуть тільки найкращі у навчанні.

За визначенням професора Гріна, контролер, у перекладі українською «головний бухгалтер-аналітик», опрацьовує та аналізує поточну достовірну фінансову інформацію у наслідок чого компанія отримує можливість якісно удосконалювати певні позиції своєї діяльності; бухгалтерський облік при цьому відіграє роль «дзеркала заднього виду», яке висвітлює інформацію минулого часу. Контролеру відводиться роль «прожектора бізнесу», який дивиться у майбутнє; його основним завданням виступає формування бізнес досяжної мети компанії. Надаючи характеристику складових контролерства, професор Грін вирізняє п'ять основних елементів, на яких слід зосередити свою увагу контролеру:

- процес виробництва, який включає набір засобів управління результативними складовими витрат, собівартістю продукції, потоком валових доходів;
- стандарти заводської собівартості та завдання щодо них;
- методи аналізу доходів як в розрізі комплексних, так і окремих статей;
- процес складання кошторису в цілому та планування за об'єктами, такими як витрати та доходи;
- процес своєчасної передачі достовірної інформації адміністрації компанії для прийняття відповідних управлінських рішень.

Вказані елементи у своїй сукупності формують комплексне розуміння господарської ситуації компанії, базуючись на інтеграції передових засобах управління в цілому, та, зокрема, фінансового обліку. Втім, успішний контролер не тільки має опрацювати усі вказаних компонентів, але й демонструвати високий рівень організації, вміння здійснювати керівництво певним напрямом діяльності, глибинне розуміння виробничих процесів та процесів фінансового управління, готовність до продуктивної співпраці в апараті управління. Невід'ємною та обов'язковою складовою професійних (саме професійних) якостей контролера виступає його бездоганна чесність, яка проявляється у його принциповій позиції щодо недостовірної, викривленої або спотвореної фінансової інформації. Розглядаючи вимоги до професійного росту контролерів, автор вказує на необхідність постійного удосконалення професійних знань, керівних та комунікаційних навичок.

На завершення, підкреслюючи особливу роль контролерів у процесі управління професор Грін зазначає, що саме контролери здійснюють підготовку прийняття управлінських рішень, шляхом розробки альтернативних варіантів, підкріплюючи їх аналізом та рекомендаціями щодо оптимального курсу дій, а також забезпечують вчасне їх виконання, базуючись виключно на реальних фактах та інформаційних даних, а не на популістиці та політиці.

Таке трактування функцій контролера наштовхує на думку про дублювання останнім функцій фінансового директора. Втім, щодо цього існує чітка, давно визначена позиція Інституту контролерів (CIA), утвореного в США ще в 1931 році (перейменований у 1962 році у Фінансовий виконавчий інститут (FEI)) (рис. 1).

Рис. 1. Функції контролерства та керівництва фінансами у складі фінансового управління [21]

Оскільки викладені вище позиції викликають потребу у додатковому роз'ясненні, слід констатувати, що вони не дають необхідної повної уяви про «контролерство»; втім, це й неможливо, оскільки за своїм призначенням праця професора Гріна є вступним словом до студентів, які обирають подальший напрям на-

вчання в межах спеціалізації «Бухгалтерський облік», а тому закономірно носить декларативний характер.

Справжнє розуміння всіх особливостей та елементів цього виду професійної діяльності забезпечить звернення до вагомої праці американських авторів з багаторічним досвідом практичної роботи як у сфері обліку, так і освіти Дженіс Роел-Андерсон та Стивена Брага «Контролерство: робота головного бухгалтера-аналітика», яка витримала з 1952 року сьоме видання. На жаль, вітчизняні бібліотеки не мають жодного примірника даного видання, а тому автори пропонують до вивчення та опрацювання детальний опис змістовного наповнення вказаного видання (табл. 1). Його розгляд свідчить про значну різноманітність функцій та завдань головного бухгалтера-аналітика в межах раніше вказаних напрямів діяльності (рис. 1). Комплексна реалізація цих функцій і забезпечує реальну та дієву участь бухгалтера в процесі управління суб'єктом господарювання.

Представлена характеристика необхідних знань, навичок та вмінь, вочевидь, формує уяву про ті фундаментальні навчальні предмети, які мають вивчати студенти в межах напряму підготовки «контролерство». Перегляд інформаційних даних інтернет-ресурсів університетів світу підтверджує це припущення. Так, наприклад, університет Західної Флориди пропонує такі обов'язкові навчальні блоки для студентів спеціальності «Бухгалтерський облік/Контролерство» [23]:

— базові основи (включає навчальні предмети: принципи фінансового обліку; принципи управлінського обліку; принципи макроекономіки; принципи мікроекономіки; математика для економістів; елементи статистики; пакети прикладних програм для мікрокомп'ютера);

— основи бухгалтерського обліку (складається з навчальних дисциплін: фінансовий облік — 1; фінансовий обліку — 2; внутрішньовиробничий облік; облікові інформаційні системи; аудит);

— курс контролерства (містить навчальні предмети: проблеми корпоративних фінансів; контролерство; податковий облік; два факультативні навчальні предмети зі складу обліково-фінансових дисциплін та дисциплін по веденню бізнесу, які призначаються консультантом);

— бізнес-курс (включає навчальні дисципліни: легальне оточення бізнесу; професійне діловодство; фінансове управління; бізнес-етика; бізнес в інтернаціональному оточенні; інтернет-бізнес: основи систем; принципи управління; процеси менеджменту; формулювання та аналіз політики; принципи маркетингу).

Таблиця 1

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ ПОЛОЖЕНЬ, РОЗГЛЯНУТИХ У ПРАЦІ Д. РОЕЛ-АНДЕРСЕН, С. БРАГА «КОНТРОЛЕРСТВО: РОБОТА ГОЛОВНОГО БУХГАЛТЕРА-АНАЛІТИКА» [22]

Назва частини	Назва розділу	Змістовне наповнення
Широкі управлінські можливості контролерства	***Бухгалтерський облік в корпорації***	завдання та роль функції ведення бухгалтерського; роль контролера; вплив етики на роль бухгалтерського обліку, її зростання
	Обов'язки контролера	статус контролера та його варіанти; функція планування, контролю, звітна функція та додаткові функції контролера в невеликих компаніях; опис посадових обов'язків контролера; стосунки контролера з керівником фінансового відділу; майбутні зміни в обов'язках контролера та сутності його роботи; управління прискореним зростанням
	Керівник фінансового відділу: від контролера до ініціатора змін	розуміння вимог керівника фінансового відділу; завдання керівника фінансового відділу; розвивай та розповсюджуй стимулюючий фінансовий план; змінюй сприйняття змін в сфері фінансів; змінюй практику керівництва; забезпеч підтримку виконавчого директора; мобілізуй організацію; постійно удосконалюй себе
	Принципи та стандарти бухгалтерського обліку	комітети по процедурі бухгалтерського обліку та з принципів бухгалтерського обліку; основи фінансового обліку; комітети зі стандартів фінансового обліку, стандартів урядового бухгалтерського обліку, міжнародних стандартів бухгалтерського обліку; стандарти бухгалтерського обліку; облікові дослідницькі періодичні видання; тлумачення: комітет з принципів бухгалтерського обліку; інтерпретація, положення, концепції стандартів фінансового обліку; спеціальні видання про фінансовий облік
	Виробничий облік та система калькулювання	ціль інформації виробничого обліку; введення: системи збору інформації; обробка: інформаційні звітні системи, позамовний метод калькулювання, попроцесний метод калькулювання, метод калькулювання на основі стандартних (нормативних) витрат, метод калькулювання на основі змінних витрат, калькулювання на основі змінних витрат на одиницю продукції, калькулювання за видами виробничої діяльності залежно від її обсягів, калькулювання на основі цільового планування собівартості, ціни та прибутку; вихід: відхилення витрат

	Аналіз співвідношень та відхилень	як користуватися коефіцієнтами та їх значенням; застереження; показники прибутковості, балансу підприємства, зростання, руху готівки, не фінансових операцій; взаємозв'язок коефіцієнтів; створення системи коефіцієнтів та їх аналіз
	Система внутрішньогосподарського контролю	завдання; відповідальність за засоби внутрішнього контролю; приклади внутрішньогосподарського контролю; коли змінювати контроль; види фальсифікацій; запобігання фальсифікації та боротьба з нею; зарубіжний досвід боротьби з корупцією
	Функція внутрішнього аудиту	звітні відносини; склад та роль комітету з аудиту; завдання та об'єкти, управління функціями внутрішньої аудиту
	Глобалізація: складності та можливості	зміна природи міжнародної торгівлі; вплив глобальної торгівлі на сегменти економіки США; визначення і впровадження успішної глобальної стратегії; організаційна структура «глобального» підприємства; віртуальна корпорація; технічні аспекти залежності функцій служби контролера від процесів глобалізації
	Наймання на роботу, підготовка та контроль	джерела наймання працівників; вимоги до претендентів на посаду; умови просування по службі; важливість зменшення ротації працівників, розробки кар'єрних планів для працівників, спілкування з працівниками; як мотивувати працівників
	Роль контролера у відносинах з інвестором	завдання функції інвестиційних відносин та розвиток її природи; засоби спілкування з інвесторами; одержувачі даних про інвестиційні відносини; інформаційні потреби фінансового аналітика та інших груп; політика розкриття; організаційна структура стосунків з інвесторами; роль фінансового контролера та інших керівників; зміни на ринках капіталу

Продовження табл. 1

Назва частини	Назва розділу	Змістовне наповнення
Функції планування в межах контролерства	***Плани бізнесу та планування: взаємозв'язок планів, стратегічне планування***	визначення плану бізнесу та його основа; період, що пов'язаний із плануванням; плановий період: як довго здійснюється «стратегічне планування»?; системи планів; стратегічний план: короткий огляд; план розвитку корпорації; оперативні плани; базові елементи будь-якого плану; процес планування; планові частота та рекомендації; хто має здійснювати планування?; додаткове планування: альтернативні сценарії; графік планування або його програма; стратегічне планування: детальний огляд; аналіз середовища; необхідні фактори для успіху; місія або ціль бізнесу; цілі довгострокового планування бізнесу; стратегії розвитку; стратегії та плановий період; роль контролера; вдосконалення процесу стратегічного планування
	Фінансовий вплив стратегічного плану: довгостроковий фінансовий план	ключові елементи стратегічного плану; порівняння стратегічного плану (фінансові аспекти) з річним планом; капіталовкладення; аналіз ризиків; основні співвідношення та показники; цілі довгострокового фінансового плану; процес консолідації та перевірки; презентація фінансовий змісту довгострокового плану; ілюстративні фінансові показники у презентації плану; роль контролера
	Планування прибутку: річний план	визначення планового прибутку; мета складання кошторису; переваги планування, координації, контролю; річний цикл планування: ілюстрації; допоміжні фінансові звіти та кошториси; кошториси: продажу, виробництва, закупівель, прямих витрат на оплату праці, виробничих витрат, запасів, операційних витрат, капітальних витрат, витрати реалізації, очікуваних прибутку та витрат, готівковий кошторис, фінансового стану; схвалення кошторису; функція контролю; роль контролера: ключовий гравець; схвалення плану керівництвом

	Планування прибутку: додатковий фінансовий аналіз річного плану	базовий підхід у плануванні прибутку; загальні коментарії щодо взаємозв'язку витрат-обсягу-прибутку; графік беззбитковості; зміни: виручки від продажу певного товару, виручки від продажу різних товарів, у цінах продажу, у витратах; коефіцієнт граничної доходності та межа стійкості; аналіз вибірки продукту; практичне застосування аналізу «витрати-обсяг-прибуток»; вибір найбільш прибуткових продуктів; мінімальна ціна продажу; собівартість одиниці продукції за умов змінних обсягів виробництва; збільшення обсягу продажу з метою забезпечення зменшення цін продажу; найбільш прибуткове використання дефіцитних матеріалів; доцільність збільшення обсягів виробництва; аналіз беззбитковості для оцінки прогнозу; фактичний звіт про фінансовий результат; деякі практичні узагальнення; статистичні методи у плануванні; оцінка програми в умовах застосування механізму дисконтованих готівкових потоків; фінансовий аналіз негативних результатів діяльності; більш складний аналіз
	Стратегія оподаткування	податок на накопичений прибуток; касовий метод бухгалтерського обліку; оцінка товарно-матеріальних цінностей; злиття та поглинання; перенесення чистих операційних збитків на майбутні періоди; зв'язок; збитки у наслідок бездіяльності; калькулювання проекту; податок на нерухомість; SКорпорація; податок з обігу та використання; трансфертне ціноутворення; податок у фонд допомоги безробітним
Діяльність з планування і контролю	***Загальне обговорення бухгалтерських/статистичних стандартів: порівняння ефективності діяльності компаній***	значення та межі бухгалтерського/статистичного контролю; потреба в стандартах; термінологія та переваги стандартів; взаємозв'язок між існуючими цілями та стандартами ефективності; типи необхідних стандартів; тенденція до більш всеохоплюючих критеріїв якості; порівняння ефективності; збалансована система критеріїв якості; розробка стандартів та використання їх для контролю; процедура перегляду стандартів; стандарти ведення бухгалтерських записів; прикладне використання стандартів витрат; використання стандартних витрат для керування

Продовження табл. 1

Назва частини	Назва розділу	Змістовне наповнення
Діяльність з планування і контролю	***Планування та контроль збуту***	проблеми, пов'язані із управлінням збутом; допоміжна роль контролера в управлінні збутом; незалежна роль контролера у плануванні та контролі збуту; контроль, аналіз та планування збуту; кроки на шляху розробка поточного плану збуту; фаза контролю; методи визначення рівня збуту; корисні джерела інформації для прогнозування; прогнозування бізнес-циклу; стандарти збуту; звіти про збут; встановлення цін на продукцію: політика та процедура ціноутворення
	Планування та контроль маркетингових витрат	визначення, склад та значення маркетингових витрат; фактори, що підвищують складність контролю за витратами; менеджер з продажу та маркетингові витрати; базовий підхід у плануванні та контролі маркетингових витрат; аналіз маркетингових витрат; типи аналізу; планові маркетингові витрати; спеціальні коментарії щодо витрат у сфері рекламної діяльності та стимулювання продажу; контроль та стандарти маркетингових витрат
	Планування та контроль виробничих витрат: основні затрати матеріалів та праці	основні аспекти виробництва; прямі матеріальні витрати та витрати на оплату праці: планування та контроль
	Планування та контроль виробничих витрат: виробничі затрати	природа виробничих затрат; обов'язкові умови планування та контролю виробничих затрат; підходи до контролю виробничих затрат; правильний поділ витрат; варіації: постійних та змінних витрат, прямих виробничих трудових витрат, кількості виробів у партії, накладних витрат, витрат часу; методи оцінювання витрат; стандартний рівень виробництва; розподіл непрямих виробничих витрат; кошторисне планування та контроль виробничих витрат; перевірка кошторисів виробничих витрат; мета і завдання контролю накладних витрат; непрямі трудові витрати: більш детальна техніка; інші аспекти прикладного кошторисного контролю; інші контрольні процедури; роль контролера; звіти по виробничим витратам

	Планування та контроль витрат на дослідження та розробку	діяльність у сфері дослідження та розробки; вплив діяльності з дослідження та розробки на доходи компанії; діяльність у сфері дослідження та розробки у вирішенні корпоративних задач; інтеграція функції дослідження та розробки з іншими корпоративними функціями; організація фінансових функцій у сфері дослідження та розробки; підходи у відображенні показників діяльності з дослідження та розробки у фінансовій звітності; елементи витрат на дослідження та розробку; роль фінансової адміністрації в діяльності з дослідження та розробки; загальна процедура складання кошторису; складання агального кошторису діяльності з досліджень та розробки; інформаційні джерела встановлення обсягів видатків на дослідження та розробку; складання оперативних кошторисів поточних витрат на дослідження та розробку; деталізована процедура складання кошторису; інші контрольні методи; ефективність витрат на дослідження та розробку
	Фінансове планування та контроль у компанії, що надає послуги	організаційні засади; класифікація інформаційних даних; витрати на послуги: облік витрат за видами діяльності; облік витрат у сервісній організації; система планування; стратегічне планування
	Планування та контроль загальних та адміністративних витрат	складові елементи загальних і адміністративних витрат; контроль над загальними та адміністративними витратами, їх зниження та складання кошторисів загальних та адміністративних витрат
	Фонд заробітної плати	компенсації; федеральний податок з доходів фізичних осіб; податки в фонд соціального забезпечення, утримання на медичне страхування; з доходів фізичних осіб на рівні штату, на заробітну плату найманих працівників, що працюють закордоном; перерахування федеральних податків; відрахування із заробітної плати на утримання дитини; відрахування за несплаченими податками; страхування по безробіттю
Планування та контроль балансу	***Планування та контроль готівкових грошей та короткострокових інвестицій***	цілі планування та контролю готівкових грошей; обов'язки контролера в порівнянні з фінансовим директором; прогнозування руху, надходження та виплати готівки; внутрігосподарський контроль; звіти по готівці; аналіз співвідношення грошових потоків; вплив нових інформаційних технологій та організаційних структур; інвестування короткострокових фондів

Продовження табл. 1

Назва частини	Назва розділу	Змістовне наповнення
Планування та контроль балансу	***Планування та контроль дебіторської заборгованості***	надання кредиту споживачам; аналіз граничного споживання; завдання щодо стягнення дебіторської заборгованості; аналіз рахунків дебіторів; контроль за надходженнями на рахунки дебіторів; планування балансової статті дебіторської заборгованості
	Планування та контроль матеріально-виробничих запасів	витрачання та надходження запасів; роль контролера; системи планування матеріальних потреб; виробничі системи, пов'язані із рухом матеріальних запасів за принципом «як раз вчасно»; системи подачі замовлень на матеріально-виробничі запаси; застарілі запаси; зменшення вартості матеріально-виробничих запасів; обмеження матеріально-виробничих запасів; формування кошторисів для: сировинних матеріалів, незавершеного виробництва, готових виробів
	Оцінка матеріально-виробничих запасів	важливість правильної оцінки матеріально-виробничих запасів; відповідальність контролера за оцінку матеріально-виробничих запасів; особливе значення базового підходу до визначення собі вартості; характеристика матеріально-виробничих запасів та вплив базису оцінки; вибір базису собівартості; відхилення від базису собівартості; послідовність в оцінці; врахування федерального податку на прибуток при оцінці матеріально-виробничих запасів; проміжні фінансові звіти; інші проблеми оцінки матеріально-виробничих запасів, їх резерви
	Бухгалтерський облік та звітність вибіркових інвестицій та програм виплат працівникам	вдосконалення процесу прийняття рішень щодо інвестицій; відповідні стандарти фінансового обліку; роль контролера; облікова реєстрація операцій щодо вибіркових інвестицій; фінансові звіти щодо вибіркових інвестицій; бухгалтерський облік та вимоги щодо публікації даних звітів та практичні методики програм виплат працівникам

	Планування та контроль основних виробничих засобів та обладнання або капітальних активів	вплив капітальних витрат; відповідальність контролера; процес планування капіталу; встановлення ліміту капітального кошторису; допоміжна інформаційні плани капітальних витрат; методи оцінювання проектів; методи: окупності, власників, бухгалтерів, дисконтованого грошового потоку; мінімальні ставки прибутковості; вартість капіталу — мінімальна ставка прибутковості; інфляція; іноземні інвестиції; вплив нових виробничих умов; вплив розрахунку собівартості за видами діяльності; класифікація та ранжування пропонованих капітальних проектів; затвердження радою директорів; авторизація проектів та їх бухгалтерський контроль; після проектні оцінки чи аудит, інші аспекти капвитрат
	Управління зобов'язаннями	визначення зобов'язань; цілі управління зобов'язаннями; безумовні зобов'язання; пояснювальні положення кредитних угод; планування поточних зобов'язань; стандарти визначення та контролю поточних зобов'язань; коригуючі дії в проекті; ризики занадто великого боргу; деякі переваги загальної кількості прийняття боргових зобов'язань; джерела інформації щодо кредитоспроможності; стандарти кредитоспроможності; оцінка облігацій; співвідношення позичкового та акціонерного капіталу; непередбачені зобов'язання; довгостроковий фінансовий план; керування зобов'язаннями: деякі практичні кроки; бухгалтерські звіти щодо зобов'язань; внутрігосподарський контроль
	Управління акціонерним капіталом	важливість акціонерного капіталу; роль контролера; зростання акціонерної частки як джерело капіталу; зв'язок прибутку з акціонерної частки зі зростанням доходу у розрахунку на акцію; зростання доходів у розрахунку на акцію; вартість капіталу; складові вартості капіталу; визначення: величини боргу, вартості акціонерного капіталу, зваженої вартості капіталу; політика дивідендів; коефіцієнти довгострокових боргів; інші операції, що впливають на акціонерний капітал; довгострокове та короткострокове планування акціонерного капіталу
Фінансові та пов'язані з ними звіти	***Внутрігосподарські управлінські звіти***	правила звітності; звіти про: діяльність, прибуток, готівкові кошти, кредитоспроможність, збут та витрати, фонд заробітної плати; графічні формати звіту

Продовження табл. 1

Назва частини	Назва розділу	Змістовне наповнення
Фінансові та пов'язані з ними звіти	***Звіти для акціонерів***	мета щорічного звіту перед акціонерами; контролер та щорічний звіт; загальний зміст щорічного звіту; звіт про виконання управлінських обов'язків; важливість форми; стандартизація в щорічному звіті; інші звіти для акціонерів; інформація для аналітиків з питань цінних паперів та консультантів з питань інвестування
	Комісія з цінних паперів та біржових операцій	Закони: «Про цінні папери» 1933 року, «Про цінні папери та біржі» 1934 року, «Про холдингові компанії в комунальному господарстві» 1935 року, «Про трастову угоду» 1939 року, «Про інвестиційні компанії» 1940 року, «Про інвестиційних консультантів» 1940 року; правило S-X (правило Комісії з цінних паперів та бірж, що визначає форму та зміст фінансових звітів); положення S-K, S-B (правила Комісії з цінних паперів та бірж); регулювання технологічної документації; форми Комісії з торгівлі цінними паперами; система електронного збору, аналізу та обробки даних; викуп всіх акцій компанії одним акціонером
Комп'ютерні системи та пов'язані з ними технології	***Вибір фінансової інформаційної системи***	мета придбання програмного забезпечення; шляхи визначення системних вимог; існуюча системна документація; спільні засідання; підготовка до об'яви про прийняття пропозиції; розміщення об'яви про прийняття пропозиції; огляд остаточної пропозиції постачальника; звернення за посиланнями; демонстрація; відвідування сайтів; вартість системи; кінцевий відбір; контрактні переговори; додаток: критерії оцінювання постачальника
	Стратегія тестування фінансових систем	тривалість тестування; використання дійсних даних тестування на противагу змодельованим; сценарії тестування; тестування безпеки; об'ємне тестування; відстеження питань та вирішення проблем; критерії закінчення роботи; учасники тестування
	Тестування програмного забезпечення	обговорення тестування; пакетні фінансові системи тестування; стратегія тестування

	Моделі інформаційних технологій для фінансових організацій	кінцеві користувачі, які не мають спеціальної підготовки; потреба у багатогалузевій кваліфікації; географічні питання; безпосереднє забезпечення наприкінці місяця; утримання персоналу; архітектура складних систем; недоліки сформованого порядку розгляду вищими інстанціями; недоліки документації; вимоги до змінної адміністративної звітності
	Скільки це занадто багато? Бухгалтерська книга активів в корпоративній інформаційній системі управління	системи управління підприємством; об'єднання управління підприємством та управління основними фондами; групувальний підхід
	Система управління діяльністю	вибір методики діяльності вашої організації; шість важливих кроків: методика діяльності; складові діяльності; потік інформації про продуктивність всередині організації
	Система захисту інформації	види загроз безпеці; базові принципи безпеки; складові ефективної програми безпеки; стратегії безпеки на підприємствах; роль контролера в інформаційній безпеці
	Запровадження політики безпеки інформаційних систем	розробка обраної політики щодо інформаційних систем; реалізація політики забезпечення безпеки інформаційних систем; порушення, які трапляються після впровадження політики забезпечення безпеки інформаційних систем
	Безпека купівлі-продажу через Інтернет	архітектура електронної торгівлі; особливо важливі заходи безпеки
	Електронно-цифрові підписи	огляд технології електронно-цифрових підписів; попит на технологію електронно-цифрових підписів; правові питання
	Управління змінами	визначення проблем управління змінами
	Управління проектними ризиками	категорії проектних ризиків; підхід до управління проектними ризиками

Продовження табл. 1

Назва частини	Назва розділу	Змістовне наповнення
Комп'ютерні системи та пов'язані з ними технології	***Ефективні проекти з обміну інформації***	огляд програм з обміну інформацією; комунікаційні стратегії; визначення кампанії з обміну інформацією; план обміну інформацією
	Як впроваджувати успішне рішення проблем відношень з клієнтами	пояснення бізнес-кейсу щодо збільшення біржовою вартістю акції; чіткий виклад необхідності змін; формування переможника команди; підготовка до найгіршого сценарію
	Сумісне користування послугами великими і малими організаціями	звіт керівника; про проведення огляду; бізнес-кейс; впровадження; ведення господарської діяльності; відносини із споживачами; наступні кроки
Деякі адміністративні та спеціальні аспекти роботи голови контрольного відділу	***Фінансове планування та аналіз поглинань, злиттів, продажу чи ліквідації підрозділів організації***	історія поглинань та злиття; відношення поглинань до корпоративних цілей; причини продажу чи ліквідації підрозділів організації; огляд циклу поглинання; критерії поглинання; джерела інформації про поглинання; команда, яка займається поглинанням; оцінка перспектив: поглиблений аналіз; цілі фінансового аналізу; вплив різних принципів бухгалтерського обліку; оцінка вартості поглинання; порівняння оцінок вартості; міжнародна оцінка вартості транснаціонального бізнесу; купівля контрольного пакету акцій компанії за допомогою кредиту; бухгалтерський облік для бізнес-злиття: метод купівлі; податкові аспекти поглинань та злиттів; фінансовий вплив поглинання; фінансовий звіт щодо потенційного поглинання; помилки управління; ефективна інтеграція; продаж чи ліквідація підрозділів
	Вдосконалення системи бухгалтерського обліку	концентрація процесу; партнерство; Інтернет; міжнародна організація зі стандартизації; комп'ютеризований офіс; електронні кошти; віртуальна корпорація; організація зберігання даних
	Системи бухгалтерського обліку світового рівня	короткий огляд; планування виробничих ресурсів; інтегративний процес організації збуту; принцип «якраз вчасно»; дизайн продукції; комплексне автоматизоване виробництво

	Найкращі приклади практики бухгалтерського обліку	66 найкращих прикладів
	Звітній період та як його закрити	вибір фінансового року; вибір кількості проміжних звітних періодів; причини скорочення звітного періоду; значення проміжних звітів; як досягти швидкого закриття та його типовий графік; як досягти точності звітів за умов прискореної підготовки звітів
	Залучення інших організацій для виконання облікових функцій	пошук виконавця облікових функцій; загальні переваги залучення сторонніх ресурсів; функціонально-специфічні переваги залучення сторонніх ресурсів; ризики залучення сторонніх ресурсів; договірні правові питання; витрати на залучення сторонніх ресурсів; правові питання щодо персоналу, пов'язані із залученням сторонніх ресурсів; управління постачальниками сторонніх ресурсів
	Підготовка та регулярне поповнення довідника	підготовчі етапи щодо складання методичних рекомендацій з бухгалтерських процедур; рекомендований список процедур; поповнення довідника з бухгалтерського обліку; відповідальність за збереження рекомендацій довідника; інструкції щодо збереження рекомендацій; форма палітурки довідника; створення та зберігання основного екземпляру рекомендацій; створення та поповнення списку розсилки; фізичний процес тиражування; забезпечення інформацією нових працівників; довідниковий пошук; переваги використання електронних рекомендацій; недоліки використання електронних рекомендацій; базові електронні рекомендації; електронні рекомендації з вбудованим гіпертекстом; електронні рекомендації з вдосконаленим покажчиком, з вбудованою допоміжною інформацією; письмові короткі вказівки щодо електронних рекомендацій; приклад вичерпних характеристик електронних рекомендацій; використання PDF-формату для електронних файлів; ведення та поповнення електронних рекомендацій

Закінчення табл. 1

Назва частини	Назва розділу	Змістовне наповнення
	Ведення облікових записів	витрати на ведення бухгалтерського обліку; політика та процедури ведення документації; необхідність ведення податкових записів; ведення документації, що базується на використанні комп'ютерних технологій
	Оперативний облік виробничих запасів	відмінності між системами постійного та періодичного обліку запасів; організація системи постійного обліку запасів; аудит та контроль за системами постійного обліку запасів; процедура вимірювання запасів; складнощі вимірювання запасів: раціоналізація; узгодження відхилень у кількості запасів; застарілі запаси; як уникнути проблем в оперативному обліку виробничих запасів
	Податкові записи та процедури	елементи податкової системи; централізований податковий відділ; функції відповідального за сплату податків; передача даних про податки; ведення податкових записів; податковий календар; інформація щодо ведення податкових записів; документація, пов'язана з податками; внутрішній кодекс законів про оподаткування та вимоги щодо ведення податкових записів; відмінності між обліком податкових розрахунків та бухгалтерським обліком; належна класифікація рахунків; інші податки; податки на прибуток та планування в комерційній організації; спеціальні податкові звіти
	Управління ризиками	політика управління ризиками; процедури управління ризиками; тенденції страхового забезпечення; менеджер з управління ризиками; види страхових компаній; організація страхових виплат; страхова документація; щорічний звіт з управління ризиками

Досить значний у часовому вимірі досвід підготовки спеціалістів за вказаним напрямом у розвинутих країнах світу дає підстави стверджувати, що викладені сучасні підходи до змісту курсу «Контролерство» та формування навчального плану в розрізі дисциплінарних складових є ґрунтовно відпрацьованим базисом навчально-методичного забезпечення спеціальності «Контролерство». Ступінь якості останнього створює всі умови для його використання як прикладу при побудові вітчизняного навчального процесу з підготовки облікових фахівців. В умовах переведення первинних ступенів вітчизняної системи вищої освіти «бакалавр — магістр» з формули «4 + 1» у формат «3 + 2» вбачається доречним опрацювання такого «підвищеного рівня бухгалтерського обліку» саме в межах магістерської підготовки.

Література

1. *Сопко В. В.* Болонський процес: питання вищої освіти і науки за спеціальністю «Бухгалтерський облік (контроль), аналіз та аудит» // Бухгалтерський облік і аудит. — 2004. — № 6. — С. 25—30.

2. *Сопко В. В.* Болонський процес: питання вищої освіти і науки за спеціальністю «Бухгалтерський облік (контроль), аналіз та аудит» // Бухгалтерський облік і аудит. — 2004. — № 7. — С. 24—29.

3. *Сопко В. В.* Болонський процес: питання вищої освіти і науки за спеціальністю «Бухгалтерський облік і аудит» // Бухгалтерський облік і аудит. — 2004. — № 9. — С. 26—28.

4. *Сопко В. В.* Болонський процес: питання вищої освіти і науки за спеціальністю «Бухгалтерський облік, контроль, аналіз, аудит» // Бухгалтерський облік і аудит. — 2004. — № 10. — С. 22—30.

5. *Швець В.* Стандартизація бухгалтерської освіти в Україні: організація та методика здійснення // Бухгалтерський облік і аудит. — 2003. — № 5. — С. 21—31.

6. *Мних Є. В.* До питань трансформації системи підготовки фахівців з обліку та аудиту // Бухгалтерський облік і аудит. — 2004. — № 10. — С. 31—32.

7. *Мних Є. В.* Проблеми професійної підготовки спеціалістів з обліку і аудиту в умовах інтеграції європейської освіти// Бухгалтерський облік і аудит. — 2004. — № 5. — С. 25—27

8. *Бутинець Ф. Ф.* Бухгалтерська освіта і Болонський процес: уніфікація чи гармонізація // День. — 2005. — № 154. — С. 1—3.

9. *Кузьмінський Ю. А., Мельничук М. Г.* Болонський процес: удосконалення викладання бухгалтерського обліку для економістів та право-

знавців у Вищих навчальних закладах України // Бухгалтерський облік і аудит. — 2004. — № 8. — С. 37—40.

10. *Гуцайлюк З. В.* Реформування системи підготовки кадрів облікових працівників в Україні // Вісник. Сер.: Економіка — Вип. 52. — К.: Київський національний університет ім. Т. Шевченка. — 2001. — С. 20—22.

11. *Гуцайлюк З. В.* Ще раз про вдосконалення бухгалтерського обліку в контекст Болонського процесу // Бухгалтерський облік і аудит. — 2004. — № 10. — С. 31—32.

12. http://www.mon.gov.ua/education/higher/bolon/8

13. http://www.novsu.ac.ru/pressa.php3?smi=novuniver@doc=stat; 2003_11_01_boldek

14. http://mr.ru/numbers/729/article 21137.htm

15. http://www.for-ua.com/interview/2003/11/25/090604.html

16. http://uk.wikipedia.org/wiki/Болонська_конвенція

17. http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/publish/article/news_left?art_id=148327&cat_id=37486

18. *Білоусова І., Голов С.* Ефективні антикризові заходи потребують сильної і сучасної бухгалтерської професії // Голос України. — 2009. — № 49 (4549). — 19 березня. — С. 7.

19. *Чумаченко М. Г.* Контролінг у дію // Економіка та держава. — 2007. — № 11. — С. 4—8.

20. http://www.newaccountantusa.com/newsFeat/pdf/ControllershipTheOtherAccountingCareer.pdf

21. http://www.maaw.info/ControllershipTreasurership.htm

22. *Janice M.* Roehl-Anderson, Steven M. Bragg. Controllership: The Work of the Managerial Accountant, 7th Edition. — John Wiley and Sons, USA. — 2004. — 1151 p.

23. http://uwf.edu/account/pdf/degrees/AccountingBSBA_Controllership_Specialization.pdf

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць / Відп. ред. А. М. Мороз. — К. : КНЕУ, 2010. Вип. 15.1 — 376 с.

Для нотаток