МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ

Державний вищий навчальний заклад
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

ФІНАНСИ, ОБЛІК І АУДИТ

Збірник наукових праць

Заснований 2003 р.

Виходить двічі на рік

Випуск 17

1906 КНЕУ
КИЇВ 2011

УДК 336.1:368.1:657.1

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

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

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 № 7 від 24 лютого 2011 р.

Редактор *І. Савлук*
Художник обкладинки *Т. Зябліцева*
Коректор *Т. Мизгаєва*
Верстка *М. Матвійчук*

Підп. до друку 00.00.2011. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум.-друк. арк.21,61
Обл.-вид. арк. 24,60 Наклад 115 пр. Зам. 11-4118.

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, 2011

ЗМІСТ

Розділ І. Гроші, фінанси і кредит 9

Бец О. І. Деякі макроекономічні аспекти боргової політики української держави 9

Бевз В. В. Зниження енергоємності продукції — інноваційний шлях розвитку підприємств харчової промисловості. 16

Брегеда О. А. Ринок небанківських фінансово-кредитних установ в Україні, сучасний стан та тенденції розвитку 24

Брітченко І. Г., Момот О. М. Особливості використання скорингових систем у банківському кредитуванні фізичних осіб 31

Гапонюк М. А., Щербина А. Г. Ф'ючерсний контракт на золото. 37

Гаманков Д. В. Законодавчо-правове забезпечення страхового ринку в Європейському Союзі 44

Гаманкова О. О., Мурашко О. В., Димніч О. В. Концепція «страхового фонду суспільства» в сучасній вітчизняній теорії страхування. 51

Запаранюк Т. В. Концептуальні засади реалізації монетарної політики в умовах відкритості національної економіки 59

Зубок М. І. Охорона банків у системі їх економічної безпеки 67

Іванова А. Б Оцінка фінансового стану страхової компанії як визначальний фактор при прийнятті рішення банком про акредитацію страхової компанії 74

Івасів І. Б., Корнилюк Р. В. Стратегічні аспекти регулювання діяльності іноземних банків в Україні 82

Конопатська Л. В. Удосконалення банківського нагляду та регулювання кредитної діяльності банків на рівні національного банку України. 101

Корнієнко Ю. В. Фінансова безпека банків як об'єкт наукового дослідження 108

Краснова І. В. Зміст та місце інформації в системі фінансового ринку 114

Кузяк Д. О. Політичний ризик у проектному фінансуванні на прикладі проекту нафтотранспортної системи «Одеса–Броди». 121

Литвин Н. В. Недержавні пенсійні фонди та ефективність їх діяльності. 130

Майорова Т. В. Системний підхід у визначенні сутності інвестиційного процесу 137

Осадча Т. І. Питання ефективного корпоративного управління у банках: принципи ефективної системи 147

Остапишин Т. П., Островська Н. Л. Кредитний моніторинг: врахування фактору кризи. 156

Павліковський А. М., Матвієнко С. В. Стратегія управління активами і пасивами комерційного банку: теоретико-методичні підходи та вітчизняна практика 166

Радзієвська В. М. Забезпечення руху капіталу 173

Рязанова Н. С. Фінансовий ринок: його генезис, сутність та функції 179

Сущенко О. М. Перспективні напрямки підвищення ефективності самостійної роботи студентів при вивченні фінансів. 186

Тимченко О. М., Сибірянська Ю. В. Податковий борг і макропоказники соціально-економічного розвитку України 192

Шевалдіна В. Г. Вплив доходів населення на формування заощаджень 201

Яременко С. М. Комплексна система економічної безпеки банку і управління нею. 209

Яренко Г. М. Оподаткування доходів від операцій з нерезидентами, що мають офшорний статус 216

Розділ II. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. 223

Бабіч В. В. Деякі питання бухгалтерського обліку спільної діяльності без створення юридичної особи за договором простого товариства . . . 223

Безверхий К. В. Роль селянських господарств в аграрному секторі економіки України 234

Бортнік А. М. Особливості використання вартісно-функціонального обліку при імплементації моделі процесного управління 240

Гавриловський О. С. Оподаткування фінансової допомоги 246

Галенко С. М. Стан, проблеми та перспективні напрями розвитку аналізу господарської діяльності комунальних підприємств 251

Гнилицька Л. В. Підходи щодо визначення прибутку підприємства як підґрунтя його фінансово-економічної безпеки 258

Головко Т. В. Організаційно-нормативне забезпечення та методика обліку гуманітарної допомоги 267

Гордієнко Л. П. Застосування традиційних методів обліку та калькулювання витрат незавершеного виробництва в Україні 273

Городянська Л. В. Критерії формування облікової інформації для оцінювання відтворюваних економічних ресурсів у системі обліку . . . 280

Диба В. М. Нематеріальні активи в інноваційному розвитку економіки та їх облік 287

Дунаєва М. В. Особливості класифікації виробничих запасів у виноробній промисловості 296

Коршикова Р. С. Нові підходи до оцінювання частки капіталу, що належить меншості, у консолідованому балансі 303

Озеран А. В. Суттєвість та її вплив на доречність і достовірність фінансової звітності 309

Писаренко Ю. В. Оподаткування інвестицій на підприємствах, розташованих на територіях пріоритетного розвитку 316

Пронь Н. О. Поняття первинних документів та вимоги до їх оформлення 322

Радченя Л. І. Калькулювання собівартості виробленої продукції як складова обліку витрат виробництва 329

Свідерський Є. І., Свідерський Д. Є. Податковий облік як підсистема ухгалтерського обліку 334

Свірко С. В. Консолідована фінансова звітність суб’єктів державного сектору за МСБОДС: теоретичні положення та методичні підходи. . . . 341

Титенко Л. В. Класифікація виробничих запасів на підприємствах фармацевтичної промисловості 347

Ткаченко Н. М. Суб’єкти малого підприємництва: особливості сплати єдиного податку та фіксованого податку у співставленні з податком на доходи фізичних осіб 360

Тюхляєва Е. Ю. Звільнення за переведенням на нове місце роботи: невже за це потрібно платити? 366

CONTENTS

Part I. Money, finances and credit 9

Bets A. Some macroeconomic aspects of the Ukrainian state debt policy . . 9

Bevz V. A decline of power-hungryness of products is innovative way of development of enterprises of food industry 16

Bregeda O. Non-bank financial intermediaries in Ukraine, modern situation & development tendencies 24

Britchenko I., Momot O. Features of the use scoring systems in bank crediting of people 31

Gaponyuk M., Shcherbyna A. Future contract on gold 37

Gamankov D. Legal framework of the insurance market in European Union. 44

Gamankova O., Murashko O., Dymnich O. Conception of the «Society Insurance Fund» in the modern domestic insurance theory 51

Zaparanyuk T. Conceptual bases of realization of monetary policy in the conditions of openness of national economy 59

Zubok N. Guard of banks in system them economic security 67

Ivanova A. Financing rating of insurance company as a determinant factor in solution of accreditation of insurance company. 74

Ivasiv I., Kornyliuk R. Strategic aspects of the regulation of foreign banks in Ukraine 82

Konopatska L. Improvement of banking supervision and regulation of credit activity of banks at the level of National Bank of Ukraine. 101

Korniienko I. Bank financial security as an object of scientific research 108

Krasnova I. Contents and place of information is in the system of financial market 114

Kuziak D. Political risks in project financing at the example of oil transportation system «Odesa–Brody». 121

Lytvyn N. Nongovernmental pension funds and their efficiency 130

Mayorova T. Systems approach to defining the essence of investment process. 137

Osadcha T. Bank corporate governance: principles of effective system . . 147

Ostapyshyn T., Ostrovskaya N. Credit monitoring: consideration of factor of crisis 156

Pavlikovsky A., Matvienko S. Strategy of the management of commercial bank assets and liabilities: theoretical and methological approaches and domestic practice 166

Radziyevska V. Securing the movement of capital 173

Ryazanova N. Financial market: genesis, essence and functions 179

Sushchenko O. Perspective ways to enhance the self-contained work of the student in studying the finance. 186

Tymchenko O., Sibiryanska Y. Tax debt and macroeconomic indices of the social economic development of Ukraine 192

Shevaldina V. Influence of profits of population on his savings is considered in the article 201

Yaremenko S. Complex system of economic security of bank and management by it 209

Iarenko G. Corporate taxation regarding operations with offshore companies 216

Part II. Accounting, analysis and audit 223

Babich V. Some accounting issues common activity without creating a legal entity under the contract of association 223

Bezverhiy K. The role of farms in the agrarian sector of Ukraine 234

Bortnik A. Features of the accounting value engineering in the implementation process management model 240

Gavrilovsky O. Taxation of financial aid 246

Galenko S. The state, problems and ways of development of economic of communal enterprises analysis 251

Gnilichkay L. Approaches to determining profits as the basis of its financial and economic security 258

Golovko T. Organizational and regulatory support and technique of humanitarian aid. 267

Gordienko L. Application of traditional methods of accounting and cost accounting in unfinished production in Ukraine 273

Gorodyanska L. Criteria of forming of accounting information are for the evaluation of the reproduced economic resources in the system of account 280

Dyba V. Intangible assets in innovative development of economy and their accounting 287

Dunayeva M. Features of classification of production supplies in vine making industry 296

Korshykova R. New approaches to the valuation of minority's share capital at the consolidated balance sheet 303

Ozeran A. Importance and its influence is on an appropriateness and authenticity of the financial reporting 309

Pisarenko Y. Taxation of investments is on enterprises, located on territories of priority development 316

Pron N. A concept of primary documents and requirement to their registration 322

Radteny L. The calculation of products as a component of cost accounting 329

Svidersky Y., Svidersky D. Tax accounting as subsystem of record-keeping 334

Svirko S. The consolidated financial statements of subjects of public sector in accordance with IPSAS: theoretical positions and methodical approaches 341

Tytenko L. Classification of production reserves on the enterprises in pharmaceutical industry 347

Tkachenko N. Small business entities: features of payment of the united tax and fixed tax in comparison with a tax on the profits of physical persons. 360

Tuhlyaeva E. Liberation is after translation into new place of work: is it really needed to pay for it? 366

Розділ І. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.277

О. І. Бец, аспірант кафедри фінансів
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ДЕЯКІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНСЬКОЇ ДЕРЖАВИ

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена важливим і актуальним, як з точки зору економічної теорії, так і фінансової прагматики, питанням боргової політики держави. В центрі матеріалу аналіз складу і структури державного боргу України, зрушень у русі боргових потоків у контексті вдосконалення форм та методів управління державним боргом. Метою публікації є визначення впливу боргової політики на основні інтеграційні процеси України з урахуванням досвіду розвинутих країн світу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: державний борг, боргова політика, управління державним боргом, державний бюджет, агентство з управління боргом, державні цінні папери.

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена важным и актуальным, как с точки зрения экономической теории, так и финансовой прагматике, вопросам долговой политики государства. В центре материала анализ состава и структуры государственного долга Украины, тенденций и сдвигов в движении долговых потоков в контексте совершенствования форм и методов управления государственным долгом. Целью публикации является определение влияния долговой политики на основные интеграционные процессы Украины с учетом опыта развитых стран мира.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: государственный долг, долговая политика, управление государственным долгом, государственный бюджет, агентство по управлению долгом, государственные ценные бумаги.

ABSTRACT. Article is devoted to important and relevant, both in terms of economic theory and financial pragmatists issue debt policy. In the center of the composition and material structure of the state debt of Ukraine, developments in the movement of debt flows in the context of improving the forms and methods of debt management. The aim of the publication is to determine the impact of debt policy on the basic processes of integration of Ukraine, taking into account the experience of developed countries.

KEY WORDS: public debt, debt policy, public debt management, state budget, agency debt management, government securities.

Боргова політика України на сучасному етапі розвитку характеризується постійним зростанням загальної суми державного боргу. Це, перш за все, пов’язано з політикою уряду, зорієнтованою на не інфляційні механізми погашення дефіциту бюджету; значним переважанням зовнішньої складової у структурі державного боргу; зростанням обсягів платежів за державним боргом в абсолютній величині у результаті закінчення пільгових періодів

за раніше отриманими кредитами; тенденцією до збільшення строковості державних цінних паперів на позичковому ринку; зниженням відсоткових ставок за державними цінними паперами, що, у підсумку, є важливим чинником зменшення вартості державних запозичень.

Теоретичний аналіз проблеми державного боргу в перехідній економіці вимагає розгляду і характеристики його походження, економічної природи та закономірностей руху. Це дає можливість глибше зрозуміти сутність процесів його формування, структури, специфіку обслуговування, взаємозв'язків з іншими макроекономічними агрегатами і показниками: бюджетним дефіцитом, обліковою ставкою, інфляцією, сальдо платіжного балансу та ін.

Особливості предмета та об'єкта дослідження спонукають до розгляду проблеми державного боргу в перехідній економіці як явища, що нерозривно поєднане з макроекономічними тенденціями ринкових перетворень. Тому державний борг необхідно розглядати в єдності з макроекономічними та соціальними процесами, здійснення комплексного аналізу державного боргу України не можливе без визначення його впливу на макроекономічну і фінансову стабільність національної економіки, оптимізацію платіжного балансу, забезпеченість фінансування бюджетними ресурсами найважливіших функцій життєдіяльності держави тощо.

У результаті політики, зорієнтованої на неінфляційні механізми погашення дефіциту бюджету, загальна сума державного боргу постійно зростала, спричиняючи низку негативних явищ в економіці (табл. 1).

Таблиця 1

РОЗРАХУНОК ЕКОНОМІЇ КОШТІВ ПРИ ЗАПРОВАДЖЕННІ ОВДП З ІНДЕКСОВАНОЮ ДОХОДНІСТЮ НА СЕРЕДНЬОСТРОКОВІ ОБЛІГАЦІЇ У 2009 р. [2]

Місяць	червень	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень	**Разом**
Різниця в доходності ОВДП з фіксованою та індексованою доходністю, %								
Термін обігу 1,5—2,5 роки	–1,5	–1	1,62	4,27	3,72	–1,93	4,97	—
Термін обігу більше 2,5 років	–0,88	0	7,59	6,12	4,99	3,59	6,82	—

Закінчення табл. 1

Місяць	червень	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень	**Разом**
Фактичні обсяги запозичень у ринкових суб'єктів, млн грн								
Термін обігу 1,5—2,5 роки	60	60	102	131	126	3	1514	**1996**
Термін обігу більше 2,5 років	40	50	29	101	354	388	2616	**3578**
Економія коштів, млн грн								
Термін обігу 1,5—2,5 роки	–2	–2	5	16	13	0	217	**247**
Термін обігу більше 2,5 років	–1	0	6	18	51	40	522	**636**

Одним із найвагоміших чинників негативного впливу державного боргу на економічні процеси є недостатньо обґрунтована емісія облігацій внутрішньої державної позики України під надміру високі відсотки. Наслідком такої ситуації було пригнічення інвестиційної діяльності підприємств та відплив вільних позикових коштів на фондовий ринок, що пропонував вищу дохідність та нижчий ризик, ніж інвестування у реальний сектор (рис. 1).

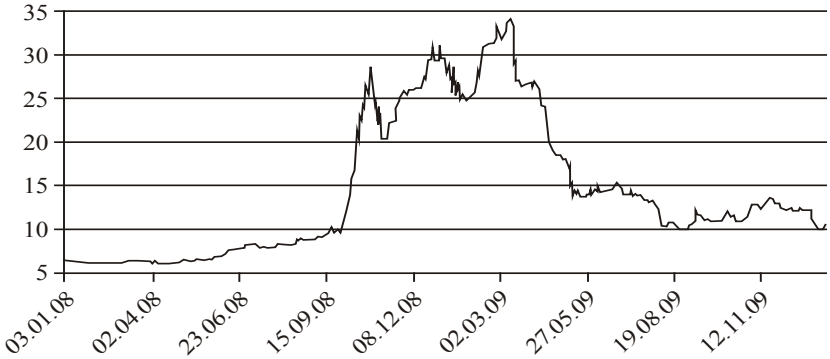

Рис. 1. Доходність ОЗДП та ОВДП уряду України (проста), % [3]

У результаті масового відпливу капіталу на фінансові ринки, які пропонували значно вищий рівень дохідності, у виробничій сфері сформувався так званий «грошовий голод», що привів, у

підсумку, до зростання неплатежів в економіці. Іншим фактором впливу на взаємну заборгованість підприємств виступав високий рівень відсоткових ставок, який унеможливлював використання цими економічними суб'єктами кредитних ресурсів для поповнення оборотних коштів, що загострювало кризу неплатежів.

До негативних наслідків залучення державних позик необхідно також віднести зростання загального рівня цін, що виникло у результаті здійснення Національним банком України прямої грошової емісії, спрямованої на купівлю ОВДП. За умов швидкого розширення ринку державних цінних паперів, комерційні банки України не мали достатніх ресурсів для надання позик урядові, тому НБУ довелося у значних обсягах скуповувати ОВДП на первинному ринку. Ще одним негативним наслідком нагромадження державного боргу можна вважати зростання негативного сальдо торговельного балансу, що під впливом ревальвації реального обмінного курсу стало причиною пригнічення внутрішньої економічної діяльності.

Крім того, необхідність генерування додаткових ресурсів для обслуговування державного боргу в умовах скорочення ВВП і звуження доходів бюджету вимагали залучення позикових коштів переважно для фінансування інвестиційних проектів, рентабельність яких перевищувала б процентні ставки за позиками. Проте, фактично запозичені кошти спрямовувалися головно на фінансування споживчих видатків, а кредити, що мали інвестиційну спрямованість, були недостатньо обґрунтованими і не забезпечували цільове використання.

Ще одним чинником негативного впливу внутрішніх державних позик було те, що темпи зростання процентних ставок за закупівлі ОВДП перевищували темпи зростання реального ВВП, що суперечить світовій практиці та економічній доцільності залучення позикових коштів. Внутрішні позики в Україні залучалися за найвищими серед країн з перехідною економікою ставками — 9—60 % річних.

Як відомо, нагальною необхідністю при здійсненні зовнішнього запозичення є досягнення зростання надходжень від експорту, які б покривали сплату основної суми і процентів за зовнішнім боргом. З погляду економічної доцільності країна може отримувати іноземні заощадження у разі створення фінансової бази, що дозволяла б здійснювати боргові виплати кредиторам. Концепція зовнішньоекономічної стійкості вимагає, щоб при залученні зовнішніх позик вартість нетто-експорту товарів і послуг зростала на величину виплат нерезидентам без здійснення негативного впливу на імпорт капітальних товарів. Україна фактично опинилася

на порозі кризи платіжного балансу, а зовнішній борг України став тягарем, що погіршує загальноекономічну ситуацію.

Стійкість державних фінансів, достатній ступінь незалежності бюджету від кон'юнктури фондових ринків вимагають дотримання певних співвідношень між податковими доходами бюджету та надходженнями від позикових операцій. З цією метою у світовій практиці розраховується показник поточної потреби у погашенні та обслуговуванні державного боргу як відсоток до податкових доходів бюджету. Допустимою вважається величина до 25 %. В Україні за 2009 р. відношення сум погашення і обслуговування державного боргу до доходів державного бюджету (навіть за умов кризи рефінансування заборгованості) становило 35,2 %. Надмірна залежність бюджету від позикових коштів значно ускладнює фінансування видатків бюджету у випадку погіршення кон'юнктури фондових ринків чи небажання офіційних кре диторів надавати нові позики, з чим Україна вже неодноразово зустрічалася.

Проте, найбільшою проблемою нині залишається невдалий графік погашення. Непослідовна політика запозичень була причиною нерівномірного розподілу боргового навантаження у часовій перспективі. Ситуативний підхід до формування строкової структури боргу і дискретність запозичень на різних умовах спричиняють «пікові» перевантаження платежів, які, в свою чергу, провокують боргову кризу. При цьому навіть прийнятні умови окремих нових позик не виключають негативного сукупного впливу на загальний графік управління і обслуговування боргу (рис. 2).

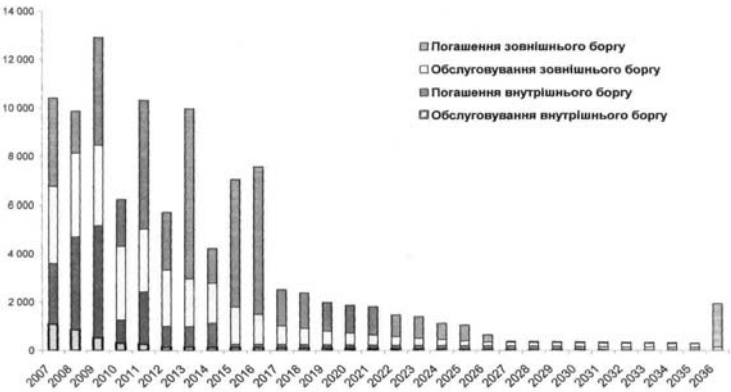

Рис. 2. Планові платежі з погашення та обслуговування державного боргу до 2036 року за діючими угодами з урахуванням очікуваних запозичень 2010 року, млн грн [2]

Розрахунок нетто-боргових виплат дозволяє оцінити рівень фактичного навантаження на державний бюджет України. Негативне сальдо залучень-виплат свідчить про те, що впродовж останніх п'яти років позичкові кошти майже повністю спрямовувалися на погашення й обслуговування існуючих боргових зобов'язань.

Важливо також зауважити, що реальне навантаження боргових виплат на державний бюджет є значно більшим, оскільки за існуючої методології обрахунку державного боргу до складу останнього не включається низка внутрішніх та зовнішніх зобов'язань уряду, виплати за якими здійснюються з державного бюджету. Зокрема, йдеться про виплати знецінених заощаджень громадян, нереструктуризовану заборгованість із відшкодування ПДВ, погашення та обслуговування боргу перед комерційними банками, погашення кредиторської заборгованості бюджетних організацій, що накопичилась у минулі роки, реструктуризовану заборгованість за внесками до міжнародних організацій тощо.

Як відомо, реалізація бюджетних інвестицій (фінансування проектів розвитку) в Україні здійснюється, як правило, за рахунок пільгових кредитів Міжнародного банку реконструкцій та розвитку (МБРР), а також Європейського банку реконструкцій та розвитку (ЄБРР). Фінансування проектів розвитку МБРР та ЄБРР відбувається на умовах самоокупності та обов'язкового внутрішнього співфінансування. Так, у 2010 р. у стадії реалізації знаходилось 16 інвестиційних проектів МБРР та ЄБРР.

Якщо звернутись до досвіду інших країн, можна відзначити, що всі іноземні органи управління боргом за своїм правовим статусом поділяються на дві групи: державні органи (їх структурні частини) і недержавні юридичні особи. Так, до першої категорії відноситься Бюро державного боргу (US Bureau of Public Debt), яке діє у складі Казначейства США. Структурними (виконавчими органами) підрозділами Казначейства виступають також Новозеландський борговий офіс (NZDMO) та борговий офіс Об'єднаного Королівства (UKDMO) [4, с. 23]. Групу незалежних спеціалізованих організацій представляють Шведський борговий офіс (SDMO, та Ірландське національне фінансове агентство (NTMA), які діють від власного імені, на відміну від державних органів, діючих від імені міністерства фінансів, казначейства. У Сполучених Штатах Федеральні Резервні банки виступають як платіжні агенти Казначейства по розміщенню і обслуговуванню державних боргових зобов'язань. Федеральні Резервні банки за дорученням Бюро державного боргу здійснюють систему депозитарного обліку державних цінних паперів (Treasury Direct) [5, с. 42], тому зміна ролі Мінфіну з простого

агенту уряду, який здійснює емісію цінних паперів, до участі на вторинному ринку цінних паперів, підтримки його ліквідності.

Аналізуючи боргову політику, треба акцентувати увагу перш за все на: 1) пошуку ефективних умов запозичення коштів з точки зору мінімізації вартості боргу; 2) недопущенні неефективного та нецільового використання запозичених коштів; 3) забезпеченні своєчасної та повної сплати суми основного боргу та нарахованих відсотків; 4) визначенні оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями за умови збереження фінансової рівноваги в країні; 5) забезпеченні стабільності валютного курсу та фінансового ринку країни.

Практика використання державного боргу в Україні тривалий час була непослідовною, часто суперечливою і не узгоджувалась з іншими видами економічної політики. Щоправда, на сучасному етапі спостерігається певне покращення боргової політики, проте попередні дії уряду спричинили низку негативних наслідків у вітчизняній економіці. Їх виправленню сприятиме вивчення світового досвіду врегулювання проблем у цій сфері та напрацювання власних механізмів раціонального управління боргами. Усе це актуалізує дослідження державного боргу у контексті досягнення стабілізації економічних, соціальних та політичних процесів, а також інтеграції України у світовий економічний простір.

Література

1. Проект закону України про державний борг України 2011 рік // http//:khomutynnyk.com.ua/zakon.php.

2. Сайт Міністерства фінансів України // http//minfin.gov.ua-/control/publish/article/main.

3. Euro-Cbonds Sovereign Ukraine средневзв. доходность (простая) [Електронний ресурс] / Индексы рынка облигаций. — Режим доступу: http://www.cbonds.info.

4. United Kingdom Debt Managment Office Business Plan 2008—2009. — P. 7.

5. United Kingdom Debt Management Office. Executive Agency Framework Document 2006. — P. 3.

Стаття надійшла до редакції 14.01.2011 р.

УДК 658.26:664

В. В. Бевз, здобувач кафедри обліку та удиту,
Національний університет
харчових технологій,
м. Київ

ЗНИЖЕННЯ ЕНЕРГОЄМНОСТІ ПРОДУКЦІЇ — ІННОВАЦІЙНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

АНОТАЦІЯ. У конкурентній боротьбі за споживача на перший план поряд з необхідністю технічної реконструкції, впровадженням європейських стандартів контролю якості, розробкою нових видів продуктів, вийшли проблеми зниження собівартості продукції й у першу чергу — економія палива, електроенергії. Найважливіша задача сьогодні — це серйозна реконструкція виробництва, заснована на новітніх технологіях і процесах, що пропонують істотні можливості економії енергії.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: Енергозбереження, енергоємність, енергоощадливість.

АННОТАЦИЯ. В конкурентной борьбе за потребителя на первый план рядом с необходимостью технической реконструкции, внедрением европейских стандартов контроля качества, разработкой новых видов продуктов, вышли проблемы снижения себестоимости продукции и в первую очередь — экономия топлива, электроэнергии. Важнейшая задача сегодня — это серьезная реконструкция производства, основанная на новейших технологиях и процессах, которые предлагают существенные возможности экономии энергии.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Энергосбережение, энергоемкость.

ABSTRACT. In competitive activity for an user on the first plan next to the necessity of technical reconstruction, introduction of the European standards of control of quality, development of new types of products, the problems ofdecline of unit cost went out and in the first turn is an economy of fuel, electric power. Major task today is the serious reconstruction of production, based on the newest technologies and processes which offer substantial possibilities of economy of energy.

KEY WORDS: Energy-savings, power-hungryness.

Ще донедавна доступність дешевої енергії була запорукою високого рівня життя цивілізованої частини світу. Енергію використовують в усьому світі, однак через фінансові, політичні й інші фактори країни мають різний рівень енергоспоживання й використання енергії.

Одна із проблем сучасності і найближчого майбутнього — забезпечення людства достатньою кількістю енергії. Потреби в енергії визначаються трьома основними факторами: збільшенням населення, яке потребує збільшення харчування, економічним

розвитком і технічним прогресом, що в свою чергу впливає на економічний стан суспільства його занепад або процвітання.

За прогнозами Європейської комісії, Світової енергетичної ради та Міжнародного енергетичного агентства до 2020 року в умовах очікуваного розвитку світової економіки та приросту населення до 8 млрд чоловік, у світі передбачається збільшення споживання енергії на 50—100 % у порівнянні із рівнем 90-х років XX ст. [1]

Актуальність проблеми енергоспоживання та енергоощадливості в Україні обумовлюється значною залежністю країни від імпорту енергоносіїв, а також високою енергоємністю економіки.

Проекти тотальної реконструкції (або реінжинірингу) енергоємних підприємств, повний перехід на сучасні енергозберігаючі технології з використанням сучасних менш енергоємних агрегатів і машин вимагає суттєвих об'ємів фінансування, яких завжди не вистачає. Тому проблеми управління інноваційними проектами модернізації підприємств енергоємних галузей є сьогодні, на наш погляд, найбільш актуальними.

Для енергозбереження характерна висока економічна ефективність. Витрати на тонну умовного палива, отриманого за рахунок енергозбереження, у кілька разів менші за витрати на його видобуток чи купівлю. Тому в умовах України підвищення енергоефективності та енергозбереження стає стратегічною лінією розвитку економіки та соціальної сфери на найближчу та подальшу перспективу.

Метою статті є дослідження факторів зниження енергоємності продукції підприємств харчової промисловості.

В умовах трансформації економічних відносин ефективне використання енергетичних ресурсів стає вирішальним фактором розвитку підприємств харчової промисловості, оскільки зниження витрат на виробництво продукції сприяє підвищенню рівня рентабельності галузі, зменшує кількість збиткових підприємств, що значною мірою впливає на покращення економічних показників у цілому та якості життя населення України.

У конкурентній боротьбі за споживача на перший план поряд з необхідністю технічної реконструкції, впровадження європейських стандартів контролю якості, розробкою нових видів продуктів, вийшли проблеми зниження собівартості продукції, в першу чергу — економія палива, електроенергії.

Неефективна структура і висока енергоємність промислового виробництва в Україні, зростання цін на енергоносії спонукали підприємців шукати способи підвищення ефективності господарської діяльності.

Найважливіша задача сьогодні — це серйозна реконструкція виробництва, заснована на новітніх технологіях і процесах, що пропонують істотні можливості економії енергії.

У зв'язку зі значним ростом вартості енергоносіїв, ефективного їх використання в умовах ринкової економіки стає визначним фактором підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств переробної галузі, тому що в основному енергоємність виробництв харчових продуктів у нашій країні значно вища у порівнянні з розвинутими промисловими країнами.

Харчова продукція характерна стабільним попитом, а початкова вартість сільгоспсировини після переробки збільшується в середньому в чотири рази. Завдяки цьому продукція харчової промисловості забезпечує високу обіговість коштів і накопичення доходної частини бюджету країни.

Високий рівень енергоспоживання підприємств агропромислового комплексу, до якого відноситься і харчова промисловість, пояснюється тим, що в умовах бувшого Радянського Союзу підтримувались низькі ціни на паливо та енергоносії, що не стимулювало серйозних економічних заходів на виконання робіт з енергозбереження. Перехід на світові ціни на енергоносії відразу виявив серйозні недоліки в цій галузі. Підвищення цін на енергоносії робить неможливим подальший успішний розвиток багатьох українських підприємств без суттєвих навантажень, які були б направлені на зниження енергетичної складової в собівартості продукції і послуг. Сьогодні важливим фактором, що може гарантувати успішність у харчовій промисловості України, являється енергоефективність.

Загально відомо, що енергоємність продукції в Україні в 2,6 раз перевищує середньосвітовий рівень. Підвищення енергетичної складової в собівартості продукції у теперішній час є критичним фактором для життєздатності багатьох підприємств, адже саме енергія бере безпосередньо участь у формуванні будь-якого корисного продукту, роботи або послуги.

В структурі витрат на виробництво продукції у 2000—2006 роках майже в тричі зросла вартісна складова паливно-енергетичних ресурсів у матеріальних витратах на таку продукцію, сягнувши у деяких галузях (цукровій) до 42 % їхнього загального обсягу.

З однієї сторони, це свідчить про наявність великого майбутнього потенціалу підвищення енергоефективності, а з іншої, і про конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

В паливно-енергетичному балансі України підприємства харчової промисловості хоч і займають лише кілька відсотків, але і вони витрачають у середньому за рік 3,0—3,5 млн т. у. п. та бли-

зько 1,5—2,0 млрд кВт. год. електроенергії на загальну суму близько 0,5 млрд доларів США. Обсяги споживання паливно-енергетичних ресурсів за 2008 рік підприємствами харчової промисловості в галузевому формуванні наведено у таблиці 1.

На понад 22 тисячі підприємствах харчової промисловості експлуатується понад 1,3 млн одиниць обладнання та близько 70 тис. приладів. Зношеність активної частини основних виробничих фондів становить понад 70 відсотків, коефіцієнт оновлення за останні роки має тенденцію до зниження. У зв'язку із недостатніми темпами оновлення основних виробничих фондів витрати на капітальний ремонт постійно зростають. Відомо, що механізація праці в харчовій промисловості становить 40—60 %, більше 50 % трудомістких операцій виконується вручну. Тільки 8 % діючого обладнання працює в режимі автоматизованих ліній.

Таблиця 1

ОБСЯГИ СПОЖИВАННЯ ПЕР У 2008 р.

Галузеве формування	Паливо, тис. т.у.п.	Теплоенергія, тис. Гкал.	Електроенергія, млн кВт.год.
Укрцукор	770,5	3210,0	342,0
Укрспирт	229,8	1394,02	98,69
Укроліяпром	247,8	1495,3	332,1
Укрпродспілка	115,0	327,5	110,0
Укрхлібпром	310,0	90,0	150,0
Укрпиво	97,75	837,5	360,0
Укркондитер	86,21	393,0	218,09
Укрконсервмолоко	19,55	195,4	20,0
Укрсіль	4,8	26,8	43,1
Всього	1881,41	7969,52	1673,98

Технологічна відсталість галузей харчової промисловості обумовлює низьку продуктивність праці (на підприємствах переробної галузі в 2—3 рази нижча, ніж на аналогічних підприємствах розвинутих країн), високу ресурсо- і енергоємність продукції, а питомі витрати сировини на виробництво кінцевої продукції на 15—20 % вищі, ніж за кордоном. Близько 1/3 парку машин та обладнання відпрацювало вже 2 і більше амортизаційні періоди. Відновлення парку обладнання не перевищує 2—3 % (за необхідності — 8—10 % за рік) [2, 3].

На превеликий жаль, нині Україна, навіть серед країн СНД, є чемпіоном з енерговитрат на одиницю виробленого продукту. Як

відомо, енергоємність виробництва будь-якого виду продукції у кінцевому результаті має вигляд:

$$Ei = Qnepi / Cnpi, \text{ кг у.п./грн}, \quad (1)$$

або в грошовому вигляді:

$$ei = Cnepi / Cnpi, \text{ грн/грн}, \quad (2)$$

де *Ei* — енергоємність випуску *i*-го виду продукції; *Qnepi* — кількість паливно-енергетичних ресурсів, необхідних для випуску *i*-го виду продукції; *Cnpi* — вартість *i*-го виду продукції; *ei* — енергоємність випуску *i*-го виду продукції в грошовому вигляді; *Cnepi* — вартість паливно-енергетичних ресурсів, необхідних для випуску *i*-го виду продукції.

З формул (1) і (2) бачимо, що зменшення енергоємності промислової продукції можна досягти двома шляхами:

— по-перше, за рахунок зменшення витрат паливних ресурсів на одиницю продукції — це шлях енергозбереження;

— по-друге, за рахунок росту споживчої вартості продукції, що виробляється, як завдяки її вдосконаленню, так і переходу на випуск більш технологічної, наукоємної продукції.

Енергоємність промислової продукції залежить не тільки від валового випуску, але й від структури промислового виробництва та розвитку високотехнологічних галузей з мінімальною вартісною складовою енергоресурсів у собівартості кінцевої продукції. Основною причиною, що призводить до збільшення енергоємності, є незадовільний стан упровадження енергоефективних технологій на підприємствах.

За останні роки ефективність енерговикористання в харчовій промисловості значно погіршилась, що зумовлено зниженням обсягів виробництва і неритмічною роботою, використанням застарілого обладнання, порушенням вимог до експлуатації енергетичного та технологічного обладнання тощо.

Принциповою умовою зменшення енергоємності виробництва продукції є реалізація основних стратегічних напрямів підвищення енергоефективності.

Структурно-технологічна перебудова підприємств та технологічних процесів передбачає виведення з роботи морально застарілого та фізично зношеного устаткування, припинення випуску неефективної (з точки зору енерговикористання) продукції і впровадження новітніх технологій, обладнання та приладів.

Досягнення вказаної мети планується забезпечити за рахунок вирішення наступних задач:

• підвищення ефективності використання палива і енергоносіїв в існуючих виробництвах;

• розробки і впровадження неенергоємних технологій замість енергоємних;

• доведення темпів оновлення технологічного і енергетичного обладнання до вимог науково-обґрунтованих норм;

• удосконалення нормативно-правової і організаційно-розпоряджувальної документації, що стимулює енергозбереження;

• впровадження у виробництво нових продуктів — харчових замінників енергоємних продуктів;

• підвищення ефективності використання енергії та палива на підприємствах харчової промисловості, в першу чергу для загальновиробничих потреб — котельних, систем опалення та вентиляції, систем виробництва та використання стиснутого повітря, систем освітлення, холодильних установок.

Заходи по підвищенню енергоефективності виробництва можна розділити залежно від їх капіталомісткістю:

1) організаційні заходи, тобто удосконалення менеджменту виробничими процесами, в основному без потреби у додаткових інвестиціях, за виключенням витрат на контрольно-вимірювальні прилади та інформаційне обладнання;

2) впровадження додаткового обладнання для підвищення енергоефективності (наприклад, теплоізоляції, утилізаторів тепла та ін.). Ці заходи можуть бути реалізовані за допомогою додаткових капітальних витрат з виключною метою — зниження енергоспоживання.

Серед пріоритетних напрямів зростання ефективності ***харчової промисловості*** слід відзначити такі:

— здійснення перебудови виробничої технічної бази галузей харчової промисловості за рахунок реконструкції і технічного переозброєння/заміни фізично зношеної і застарілої техніки/діючих підприємств та нового будівництва. При цьому головна увага приділяється втіленню ресурсо- і енергозберігаючих технологій та устаткування, використання прогресивних видів палива та вторинних енергоресурсів;

— забезпечення випереджаючого виробництва продуктів, готових до споживання, напівфабрикатів, кулінарних виробів, продуктів із застосуванням нових видів сировини;

— нарощування виробництва продовольчих товарів, особливо в галузях із значним експортним потенціалом: цукровій, олієжировій, спиртовій тощо.

У 2009 році розроблено та затверджено «Програму заходів та робіт з енергозбереження на підприємствах харчової промисло-

вості на 2009—2010 роки», яка передбачає реалізацію у галузях харчової промисловості організаційно-технічних заходів, виконання яких покликано вирішувати питання впровадження нового енергетичного обладнання, енергозберігаючих технологій, структурної перебудови паливного балансу, захисту та оздоровлення навколишнього середовища у харчовій промисловості.

Інженерно-технічні та організаційні напрямки, що передбачені Програмою для реалізації економії енергоресурсів включають у себе:

- комплексне виконання проектних, монтажних, налагоджувальних і ремонтних робіт при впровадженні енергетичного та технологічного обладнання та енергозберігаючих заходів;
- удосконалення і розвиток виробництва альтернативних видів палива з рослинної сировини, у тому числі для використання в інших галузях економіки — наприклад, спирт етиловий денатурований (спирт технічний), біоетанол;
- упровадження, у тому числі по технологічних дільницях, сучасних систем обліку і контролю споживання палива, теплової та електричної енергії;
- збільшення обсягів використання нетрадиційних та поновлюваних джерел енергії і альтернативних видів палива в структурі енергетичного балансу підприємств;
- підвищення коефіцієнту використання потужності електрообладнання, скорочення часу роботи електродвигунів зі зниженим навантаженням, використання частотно-регулюючого електроприводу;
- заміна морально застарілого та фізично зношеного енергетичного обладнання — новим, сучасним;
- підвищення ККД котлів і іншого паливо використовуючого устаткування шляхом їх реконструкції, капітального ремонту та налагоджування режимів горіння;
- зменшення гарячих простоїв вогневих печей за рахунок упорядкування графіку виробництва хліба, хлібобулочної та кондитерської борошняної продукції;
- розробка та впровадження автоматизованих систем управління технологічними процесами підприємств харчової промисловості:
- оптимізація проходження теплових та електричних мереж підприємств з метою забезпечення необхідного рівня надійності енергопостачання виробництв;
- розробка методично-інструктивної нормативної бази і на основі технічно та науково-обґрунтованих питомих норм споживання енергоресурсів підприємств харчової промисловості;

• енергоаудит підприємств, їх паспортизація та розробка режимних карт експлуатації технологічного та енергетичного обладнання;

• комплексна автоматизація енергетичного та енергоємного обладнання.

Загальна економія паливно-енергетичних ресурсів за рахунок щорічного виконання запланованих енергозберігаючих заходів на підприємствах галузей харчової промисловості складає (табл. 2).

Таблиця 2

ОБСЯГИ ЕКОНОМІЇ ПЕР У 2008 р.
ЗА ГАЛУЗЯМИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Галузеве формування	Паливо, тис. т.у. п.	Теплоенергія, тис. Гкал.	Електроенергія, млн кВт.год.
Укрцукор	5,050	101,0	4,0
Укроліяпром	1,670	12,740	1,100
Укрхлібпром	0,105	1,440	0,599
Укрпиво	0,821	0,513	0,568
Укркондитер	0,960	0,900	0,544
Укрсіль	0,400	0,200	0,982
Всього	9,006	116,793	7,793

Примітка: Укрспирт, Укрпродспілка, Укрконсервмолоко не має даних з економії ПЕР за 2008 рік, враховуючи їх приватну власність.

Для кожного підприємства будь-якої галузі існує теоретично обґрунтований рівень споживання енергії — це межа, до якої можуть бути знижені енерговитрати при ідеальній організації виробництва. Ця межа відповідає певному рівню технічного оснащення галузі. Виконуючи різні наукові, організаційно-технічні заходи, можливо поступово досягти теоретичного значення рівня енергоспоживання.

Для здійснення корінного перелому у харчовій промисловості, головним завданням є розроблення і широкомасштабне впровадження нового покоління енерго- та ресурсозаощаджуючих технологій, які передбачають максимальне використання енергетичних ресурсів та більш глибоке і комплексне перероблення сировини, скорочення за рахунок цього її втрат. Впровадження таких технологій дозволяє скоротити не тільки енергоємність виробництва, але й підвищує конкурентоспроможність продукції.

Література

1. *Зеркалов Д. В.* Правова основа енергозбереження: Довідник. — К.: КТН, 2007. — 400 с. — Серія: «Енергозбереження в Україні».

2. Енергетична безпека України. Стратегія та механізми забезпечення / За заг. ред. д-ра техн. наук, проф. А. І. Шевцова. — Дніпропетровськ : Пороги, 2002.

3. *Дикис В. О., Мальський Л. М.* Механізація переробки с.-г. продуктів. — К.: Знання, 2001. — 245 с.

4. Проект енергетичної стратегії України на період до 2030 року та дальшу перспективу / А. К. Шидловський та ін. // Электронный журнал «ЭСКО». — 2005. — № 11. — С. 242.

5. Рада Національної Безпеки і Оборони України. Рішення «Про стан реалізації державної політики щодо забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів», Рішення введено в дію Указом Президента від 28.07.2008 № 679/2008.

Стаття надійшла до редакції 21.01.2011 р.

УДК 336.73

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

РИНОК НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ, СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена розгляду діяльності небанківських фінансових посередників в Україні, зокрема страхових компаній, пенсійних фондів, кредитних спілок, ломбардів, які відображають у цілому стан ринку небанківських фінансових установ, вплив фінансової кризи на даний сектор грошового ринку, перспективи діяльності визначених фінансових посередників.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: небанківські фінансові установи, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки, ломбарди, активи, кредити, показники діяльності, перспективи.

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена рассмотрению деятельности небанковских финансовых посредников в Украине, в том числе страховых компаний, пенсионных фондов, кредитных обществ, ломбардов, которые в целом отражают ситуацию на рынке небанковских финансовых учреждений, влияние финансового кризиса на данный сектор денежного рынка, определены перспективы деятельности этих финансовых посредников.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: небанковские финансовые учреждения, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, ломбарды, активы, кредиты, показатели деятельности, перспективы.

ABSTRACT. Article is about activity of special financial intermediaries in Ukraine like insurance companies, pension funds, credit companies, lombards which show situation on non-bank money market, financial crisis influence, determine the perspectives of their activity.

KEY WORDS: non-banking intermediaries, insurance companies, private pension funds, credit companies, lombards, assets, credits, activity figures, perspectives.

Спеціалізовані фінансово-кредитні інститути — установи кредитної системи небанківського типу, що акумулюють грошові доходи, капітали та заощадження населення, підприємств, держави, спеціалізуючись на виконанні певних операцій або кола клієнтів. Небанківські спеціалізовані інститути відіграють важливу роль у кредитних системах розвинених країн. У різних країнах ступінь розвитку даного сегменту кредитної системи неоднаковий, що зумовлено особливостями економічного розвитку цих країн, історією, традиціями. В Україні спеціалізовані небанківські фінансові установи, на відміну від більшості країн світу, слабо розвинені. Активи небанківських фінансових установ (НФУ) все ще залишаються незначними у порівнянні з активами комерційних банків. Так, разом активи комерційних банків та небанківських фінансових установ на 01.01.2010 становили 941,3 млрд грн, у тому числі банків — 880,3 млрд грн (93,5 %), НФУ — 61,0 млрд грн (6,5 %) [1], а внесок усіх небанківських посередників разом у структурі ВВП України складає всього кілька відсотків, що за світовими вимірами є недопустимим. У країнах-членах ЄС відповідна частка дорівнює приблизно 20 %.

Фінансова криза негативно вплинула на фінансовий сектор України в цілому, значного удару зазнали і небанківські фінансові установи. Дані процеси знайшли своє відображення в наукових публікаціях, але вони переважно стосуються однієї сфери — банківської системи [2, 3], діяльності окремих фінансово-кредитних установ [4—9]. Доцільно розглянути особливості діяльності та сучасний стан фінансового посередництва в Україні, розкрити тенденції розвитку сектору небанківських фінансових установ та заходи щодо зростання їх ролі на грошовому ринку країни.

Переважну частину ринку небанківських фінансових установ в Україні займають *страхові компанії*. У структурі активів фінансових установ на їх долю припадає 68,8 %, а частка страхових премій у структурі ВВП країни дорівнює 2,2 % [1]. Страхові компанії — це фінансові посередники, які спеціалізуються на наданні страхових послуг. Сучасні страхові компанії здебільшого спеціалізуються на певних видах страхування, серед яких: майнове страхування, особисте страхування або лайфове страхування (вік,

здоров'я, працездатність людини), страхування відповідальності, перестрахування тощо. Окрім зазначених форм страхування та відповідно видів страхових компаній, що їх здійснюють, існують також змішані компанії, які поєднують різні види діяльності (найчастіше страхування майна та особисте страхування). Кількість страхових компаній (СК) в Україні станом на 01.01.2010 становила 450, з них 72 СК зі страхування життя (лайфові компанії) та 378 СК, що здійснювали інші види страхування (нелайфові). У порівнянні з попереднім роком кількість страхових компаній зменшилась на 19 СК, що свідчить про продовження негативних тенденцій на страховому ринку.

Незважаючи на широке коло діючих СК в Україні простежується концентрація страхового ринку — 90,3 % страхових премій усіх нелайфових компаній зосереджені у 100 таких компаніях та 95,2 % серед лайфових компаній — у 20 таких СК.

Найзбитковішими видами страхування зараз виступає медичне страхування, страхування наземного транспорту, страхування фінансових ризиків.

Страхові компанії у світі набули значного розвитку. Вони складають суттєву конкуренцію банкам в акумуляції заощаджень населення, підприємців і стали важливим постачальником позикового капіталу на грошовий ринок. Страхові компанії є важливим джерелом довгострокових капіталів на грошовому ринку (особливо особисте страхування). Загальносвітові темпи зростання страхових премій напередодні нового тисячоліття випереджали зростання ВВП. На Японію, США, країни ЄС припадає понад 85 % світового обсягу страхування. В Україні лише з 90-х років минулого століття розпочався активний розвиток страхового ринку. На жаль, фінансова криза 2008—2009 років в Україні негативно вплинула на стан страхових компаній. Значна частина їх активів виявилась «заморожена» в банківських установах. Багато з них і зараз зазнають фінансових труднощів, не можуть вчасно виплатити страхові відшкодування, намагаються ухилятись від виконання своїх зобов'язань, стають банкрутами. Страховий ринок в Україні є ненасиченим, має значний потенціал розвитку. Страхове поле за добровільними видами страхування освоєне менше ніж на 10 %. Страхові премії на душу населення у нас становлять близько 400 грн, у той час як у більшості розвинених країн 2—8 тис. дол. [4]. Для покращення стану страхового ринку в Україні, недопущення появи нового витка масових банкрутств страховиків, скорочення видів діяльності і страхового ринку необхідно підвищити капіталізацію СК, встановити бар'єри для використання страховиків з метою оптимізації оподат-

кування, запровадити міжнародні стандарти фінансової звітності, створити міцне законодавче підґрунтя (сприяти прийняттю нової редакції закону України «Про страхування», Закону «Про страхових посередників», переглянути окремі положення Нового Податкового Кодексу з урахуванням пропозицій учасників ринку, зокрема Ліги страхових компаній).

Пенсійні фонди — це спеціалізовані фінансові установи, основним завданням яких є збір і акумуляція грошових коштів, призначених для пенсійного забезпечення громадян при досягненні ними певного віку. Є кілька рівнів пенсійного забезпечення. Перший рівень — солідарна система — забезпечується державними гарантіями. Вона представлена в Україні Державним пенсійним фондом, який є центральним органом державної виконавчої влади та здійснює управління фінансами пенсійного забезпечення. Другий рівень — персональні накопичувальні рахунки, гроші на які в обов'язковому порядку стягуються з працівників. Другого рівня пенсійного забезпечення в Україні немає, досвід інших країн показав їх значну вразливість до фінансових та економічних криз. До створення другого рівня пенсійного забезпечення в Україні планують перейти після повного відновлення економіки від кризи, не раніше 2012 року [6]. Третій рівень пенсійного забезпечення пов'язаний з існуванням недержавних пенсійних фондів (НПФ). НПФ — є відносно новими інституціями для переважної більшості населення України. Проте в світі вони є дуже популярним засобом здійснення заощаджень, особливо на старість. Метою їх діяльності є забезпечення одержання населенням додаткових коштів до загальнообов'язкового державного пенсійного забезпечення. НПФ не можуть збанкротувати — вкладають кошти переважно в надійні активи, диверсифікують свої ресурси. Метою інвестування пенсійних активів є, насамперед, збереження пенсійних заощаджень громадян. Тому стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною, ніж у інших фінансових установ. Але незважаючи на це, ніхто не може гарантувати повну безпеку збереження коштів.

Система недержавного пенсійного забезпечення регулюється Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 9 липня 2003 року. Станом на 30.06.10 в Україні зареєстровано 107 недержавних пенсійних фондів, але реально працює лише половина, інші знаходяться на стадії організації. Обсяги коштів невеликі — близько 800 млн грн. Активи НПФ складають менше 1 % від щорічної виплати з Державного пенсійного фонду, тому про реальний вплив даної системи пенсійного забезпечення на економічні проце-

си в державі та добробут населення поки що рано говорити [7]. На жаль, криза 2008 року негативно вплинула на розвиток даних фондів (вартість їх активів знизилась приблизно на 30 %), відбулась втрата довіри до всіх фінансових посередників, у тому числі і недержавних фондів через низький стан захисту прав інвесторів та вкладників. У 2009—2010 роках фонди показали доходність — у середньому 15—30 %. Державна комісія фінансових послуг підтримує ідею реформування пенсійної системи в країні і планує перш за все стимулювати розвиток НПФ. Для цього планується збільшити капіталізацію фондів у найближчі три роки в десять разів, розробити механізми для гарантування вкладень громадян у пенсійні фонди. Поки що діяльність, прибутковість фондів значним чином залежить від стану вітчизняного фондового ринку, тенденцій розвитку російського та американських фондових ринків. Населення України в більшості своєму ще не готово довірити свої кошти надовго компаніям, відмовиться на цей час від ліквідності. Поки на ринку можна знайти менш ризикові вкладання коштів і досить доходні (наприклад банківські депозити), активно розвиватись недержавні пенсійні фонди в Україні не будуть.

Кредитні спілки (КС) (кооперативи, товариства) — неприбуткові організації, засновані фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів. Перші кредитні спілки в Україні з'явились у 1992 р. Діяльність кредитних спілок регулювалась згідно Указу Президента від 1993 року «Про тимчасове положення про кредитні спілки в Україні», а з 2001 року відповідно до Закону «Про кредитні спілки». В Україні кредитні спілки під час кризи зазнали найбільш негативного впливу серед інших небанківських фінансових установ. Під час кризи Значно скоротилась їх кількість. Якщо в попередні роки КС активно розвивались (з 2005 року по 2009 рік кількість зареєстрованих КС зросла з 723 до 829, то надалі їх кількість мала тенденцію до скорочення (на 30.06.10 їх кількість склала 700). Відповідно спостерігалось і зменшення обсягів депозитних рахунків та наданих кредитів. Серед причин негативних тенденцій фахівці називають проведення ризикової політики щодо використання ресурсів, зокрема у спекулятивних операціях. Середньозважені відсоткові ставки по депозитам і кредитам у кредитних спілках в Україні майже вдвічі перевищували аналогічні показники банківської системи в 2009 році. За період 2008—2009 рр. кількість вкладників зменшилась майже на половину

(48,6 %), а кількість позичальників лише на 20 %, що спричинило дисбаланс депозитного і кредитного портфелів. Вплинути на дану ситуацію суттєво Держфінпослуг не може (максимально що може дана структура — це забрати ліцензію), оскільки КС за статутом є неприбутковими організаціями. Проблеми виникають не тільки у вкладників, а й у самих КС щодо підтримання своєї платоспроможності та ліквідності. Це зумовлює необхідність проведення певних реформ в даній галузі.

Держфінпослуг разом з об'єднаннями КС (існує 9 об'єднань, три з них мають всеукраїнський статус, шість — регіональний) вживають ряд заходів для стабілізації ситуації. Одним із напрямків може стати створення загальнообов'язкового фонду гарантування вкладів кредитних спілок. Дотепер існував лише один Фонд гарантування вкладів, учасниками якого була невелика кількість кредитних спілок, що входили на добровільних засадах, з можливим відшкодуванням вкладів на суму 25 тис. грн. Для стабілізації діяльності кредитних спілок необхідна державна підтримка. Відсутність коштів у Держбюджеті і незгода центрального банку рефінансувати КС дають надію сподіватись лише на стабілізаційні фонди. В планах реформування галузі є пропозиції щодо ліквідації статусу всеукраїнських кредитних спілок (з ними пов'язані найбільші проблеми) (КС зможуть працювати лише в межах одної області), обмеження кількості учасників КС 5 тис. осіб, контроль за рівнем процентних ставок (не більше подвійної облікової ставки), розширення повноважень регулятора. Для захисту прав клієнтів від недобросовісних дій фінансових посередників була створена Всеукраїнська громадська організація споживачів фінансових послуг, яка на основі звернень громадян інформує суспільство про існуючи проблеми, допомагає в пошуку шляхів їх усунення. Все це повинно сприяти налагодженню роботи КС. Розвиток кредитних спілок в Україні має великий потенціал. Вони задовольняють переважно потреби малих та середніх підприємств, частка яких у сукупному ВВП провідних країн економіки.

На відміну від більшості фінансових посередників, *ломбарди* легко пережили кризу. В Україні ломбарди займають досить істотний сектор ринку послуг небанківських фінансових установ. Нині основою діяльності ломбардів є надання споживчого кредиту фізичним особам під заставу рухомого майна, яке можна легко реалізувати. Специфіка позичкових операцій ломбардів полягає у видачі невеликих сум позик на відносно короткі строки (переважно до трьох місяців). Для здійснення усіх своїх операцій ломбарди окрім власних коштів можуть користуватися кредитами комерційних бан-

ків. Станом на 30.06.10 до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 400 ломбарди (за 2009 року їх загальна кількість зросла на 59 установ, дана динаміка характерна і для 2010 року). Спостерігається тенденція і до зростання обсягів наданих кредитів, що пов'язано з фінансовими труднощами фізичних осіб і потребою в невеликих короткострокових кредитах для поточних потреб. Найбільша за обсягами частка кредитів надається під заставу дорогоцінностей (66—90 % за останні роки). Суми кредитів, які надаються ломбардами, порівняно з банками та кредитними спілками, невеликі за розмірами і складають 400—600 грн (2008—2010 роки). Ломбарди залишаються одним із найбільш консервативних і стабільних фінансових інститутів для фізичних осіб: вони орієнтовані на видачу дрібних та короткострокових кредитів, виконують своєрідну функцію соціально-економічних стабілізаторів в умовах будь-яких економічних змін.

Серед ломбардів, як і інших фінансових посередників, спостерігається концентрація діяльності. На 100 перших за обсягами кредитування ломбардів припадає 97,7 % загального обсягу кредитів. При цьому на долю 3 ломбардів припадає 45,8 % від обсягів кредитування та 39 % активів системи [1].

У цілому, аналізуючи стан ринку небанківських фінансових установ в Україні, можна зазначити, що тут, як і в інших секторах економіки, спостерігався спад ділової активності (скорочувались обсяги наданих послуг, кількість договорів, фінансові результати). Разом з тим, з кінця 2009 року окремі показники діяльності фінансових установ набули тенденцій до скорочення темпів спаду, стабілізації, або поступового відновлення. В той же час стан ринку небанківських фінансових послуг, поведінка фінансових посередників під час кризи, аналіз діяльності Держфінпослуг як державного регулятора в цій сфері дає можливість виявити нагальні для вирішення проблеми:

— недостатній рівень капіталізації суб'єктів даного ринку, що не дає можливості існуючим посередникам суттєво впливати на стан економіки в цілому і відповідно виконувати свою головну мету — сприти залученню внутрішніх інвестицій в економіку країни;

— слабкий рівень захисту вкладів, якість роботи суб'єктів ринку не завжди відповідає визнаним у світі стандартам.

Для стабілізації даного сектору грошового ринку необхідно активізувати співпрацю Держфінпослуг з іншими органами: НБУ та ДКЦПФР у рамках укладених угод про обмін інформацією, Антимонопольним комітетом України (19 січня 2010 року укладено угоду про партнерство щодо реалізації спільних дій зі створення сприятливого середовища для розвитку добросовісної кон-

куренції у фінансовій сфері), Аудиторською палатою України (11 березня 2010 року підписано договір про співробітництво), що повинно сприяти розв'язанню ряду важливих проблем та стимулювати розвиток даного сектору грошового ринку.

Література

1. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг в Україні. — http://www.dfp.gov.ua
2. *Савлук М. І.* Тенденції на ринку міжбанківського кредитування України в період кризи // Фінанси, облік, аудит. — 2010. — № 15. — С. 170.
3. *Чуб О. О.* Банки в глобальній економіці: Монографія. — К.: КНЕУ, 2009. — 340 с.
4. Страховые компании и рынки // Эксперт. — № 8 от 22.02.10.
5. Как украинцам обеспечить старость // Сегодня. — 20.11.2010.
6. Второй уровень пенсионного обеспечения // Эксперт. — № 21 от 31.05—6.06.2010.
7. Бизнес новости. Украинский бизнес-ресурс. — http://www.ubr.ua
8. *Пластун В. Л.* Пріоритети розвитку кредитних спілок в сучасних умовах // Актуальні проблеми економіки. — № 10. — 2010.
9. Ломбарды заставят раскрыться // Деловая столица. — От 20.09.2010.

Стаття надійшла до редакції 13.01.2011.

УДК 336.77:(336.717-058.3)

І. Г. Брітченко, д-р екон. наук, проф.,
завідувач кафедри грошового обігу і кредиту,

О. М. Момот, доцент кафедри
грошового обігу і кредиту,ВНЗ Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СКОРИНГОВИХ СИСТЕМ У БАНКІВСЬКОМУ КРЕДИТУВАННІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто переваги та недоліки використання скорингових систем при кредитуванні населення, їх класифікацію. Досліджено основні організаційні проблеми, які виникають перед банками при запровадженні скорингових систем оцінки кредитоспроможності позичальників.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: скоринг, кредитний скоринг, скоринг-організація роботи, скоринг-модель, види скорингу.

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрены преимущества и недостатки использования скоринговых систем при кредитовании населения, их классификацию. Исследованы основные организационные проблемы, которые возникают перед банками при внедрении скоринговых систем оценки кредитоспособности заемщиков.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: скоринг, кредитный скоринг, скоринг-организация работы, скоринг-модель, виды скоринга.

ABSTRACT. Advantages and disadvantages of the use of the scoring systems at crediting of people and their classification are considered in the article. Basic organizational problems of banks with implementation of the scoring systems of estimation of borrowers are investigated.

KEY WORDS: scoring, credit scoring, scoring-organization of work, scoring-model, types of scoring.

Розвиток та модернізація банківського сектору економіки, розширення асортименту банківських послуг, удосконалення фінансового законодавства, збільшення обсягів кредитування та спрощення цих процедур — є одними з найважливіших складових економічного зростання. В останні роки, за винятком періоду світової фінансової кризи, в Україні має місце активний розвиток споживчого кредитування населення. Багатьма науковцями досліджуються проблемні питання цього виду кредитування та процедур його здійснення. Серед них: О. І. Барановський, О. П. Бондар, В. М. Геєць, В. Є. Новицький , В. Г. Першин та ін. У той же час, на нашу думку, недостатньо висвітленими залишаються питання впровадження в банківську діяльність кредитних скорингових систем.

Мета роботи — дослідження доцільності застосування скорингових систем кредитування в банках, їх класифікація та організаційні проблеми впровадження.

Скоринг — це система оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника. Ця оцінка базується на числових статистичних методах, які застосовуються на різних етапах взаємовідносин між кредитором (банком) і позичальником (клієнтом). За результатами набраних балів скорингова система самостійно пропонує рішення про погодження чи відмову у видачі кредиту.

До створення скорингових систем тягар вирішення питань кредитування лежав на експертах у цій сфері і для більшості банків якість кредитного портфелю залежала від якості та професійності кредитних експертів. Після Другої світової війни банкіри зіткнулися одночасно з проблемою необхідності швидкого відновлення кредитування та відсутності потрібного рівня кваліфікації кредитних спеціалістів. Одним із способів вирішення другої проблеми того часу стало складання наборів правил, якими керуються кредитні експерти при прийнятті рішень про кредитування. Так і

з'явилися бальні системи оцінок позичальників, а пізніше скорингові карти та системи [3]. Тобто, в основі скорингу лежить принцип формалізації знань експертів. Сучасні скорингові системи реалізуються двома способами: за допомогою Microsoft Office Excel та завдяки спеціалізованому програмному забезпеченню.

Більшість використовуваних українськими банками скорингових систем оцінки позичальників реалізовані у форматі MS Excel. З одного боку, такий підхід більш простий у використанні, але з іншого — має багато суттєвих недоліків [2]:

- такі системи оцінки позичальників, як правило, є децентралізованими;
- у MS Excel не просто реалізувати складну стратегію прийняття рішень щодо видачі кредиту;
- часто такі системи побудовані на експертних знаннях невеликої кількості спеціалістів і носять суб'єктивний характер;
- складність швидкого оновлення системи;
- відкритість системи — будь-яка людина з елементарними навиками роботи з такими програмним забезпечення може несанкціоновано втрутитися в роботу програми або переналаштувати її на потрібний результат (тут мова йде не тільки про ризики шахрайства, а й про «допомогу» позичальникам з боку кредитних спеціалістів);
- такі системи не вирішують поточні проблеми менеджменту банку: причини погіршення кредитного портфелю, необхідні зміни для більш точної оцінки позичальника, зміни оцінок із врахуванням накопиченого досвіду банку тощо.

Основні цілі, які намагається досягти будь-який банк при впровадженні повноцінної системи кредитного скорингу, можна сформулювати так:

- прискорити процедуру оцінки позичальника;
- збільшити кредитний портфель за рахунок зменшення кількості необґрунтованих відмов кредитних заявок;
- підвищити точність оцінки позичальника;
- зменшити обсяг неповернутих позик;
- знизити сформовані резерви під можливі втрати за кредитними зобов'язаннями;
- створити централізоване накопичення даних про позичальників;
- швидко і якісно оцінити динаміку змін позичкового рахунку кожного конкретного клієнта та кредитного портфеля в цілому.

На практиці кредитний скоринг визначається двома задачами: створення скорингових систем як моделей оцінки кредитоспро-

можності позичальників і побудова скорингової інфраструктури. Тобто, важливо розрізняти скоринг як організацію роботи кредитної діяльності банку (скоринг-організація роботи) та скоринг як розробку моделі (скоринг-модель).

У випадку, якщо розглядати впровадження скорингу як задачу побудови централізованої системи оцінки та прийняття рішення, то банку необхідно враховувати такі моменти:

- управління кредитними продуктами — встановлення відповідностей між моделями та типами кредитних продуктів, використання для різних цільових груп клієнтів різних кредитних продуктів;
- створення стратегії прийняття рішень — створення правил інтерпретації скорингового результату, формування принципів стратегії прийняття рішення по кредитній заявці;
- моніторинг точок продажу кредитів — оцінка ефективності та динаміки роботи в режимі реального часу, відслідковування кількості «фіктивних» запитів на отримання оцінки, відслідковування прийнятих на основі скорингу рішень;
- відслідковування адекватності кредитного портфеля та моделей — перевірка робочої адекватності моделі на реальних позичальниках, оцінка факторів суб'єктивності в прийнятті рішень.

Якщо визначити кредитний скоринг як розробку моделей, то основні завдання банку можна сформулювати наступним чином:

- визначення ключової мети та типу скоринга: визначення того, для чого конкретно буде використовуватися скоринг — оцінка позичальника, оцінка динаміки стану позичкового рахунку або визначення оптимальної стратегії по вже «поганих» кредитах;
- оцінка, аналіз і визначення критеріїв: установлення критеріїв оцінки кредитоспроможності та визначення базових параметрів класифікації позичальників;
- вибір методів побудови скорингових моделей: дослідження доступних методів створення скорингових моделей на предмет максимальної адекватності реальній ситуації;
- оцінка фінансової адекватності моделей: оцінка та аналіз загального впливу скорингової моделі на кредитний портфель у цілому.

З позиції скоринг-модель важливо також визначитися із типами скорингу, які застосовуються в українській банківській практиці:

1. Application-скоринг — оцінка кредитоспроможності позичальників для отримання кредиту. Питання оцінки кредитоспроможності позичальника на стадії отримання кредиту для українських банків є найгострішим, тому application-скоринг можна визначити як найактуальніший тип скоринга в Україні.

2. Collection-скоринг — визначення пріоритетних дій у роботі по відношенню до позичальників, стан позичкових рахунків яких класифіковано як «незадовільний». Останнім часом вітчизняні банки частіше почали використовувати Collection-скоринг у повсякденній роботі. Використання цього типу скорингу дозволяє проводити планомірну роботу з простроченою заборгованістю до моменту її передачі в колекторську службу чи агентство. Практичний досвід банків показує, що значну частину заборгованості в ході цієї роботи вдається ліквідувати.

3. Behavioral-скоринг (поведінковий скоринг) — оцінка динаміки стану позичкового рахунку позичальника. Для цієї задачі використовуються ймовірнісні скорингові моделі, які дозволяють спрогнозувати зміни платоспроможності позичальника, оптимальні ліміти кредитування тощо. Наприклад, на основі поведінки позичальника за останні півроку можна спрогнозувати його поведінку в наступні два-три місяці. В Україні цей тип скоринга практично не використовується і не стільки через відсутність необхідності, скільки через відсутність відповідних скорингових моделей.

4. Fraud-скоринг — оцінка ймовірності шахрайства потенційного позичальника. Цей тип скоринга, як правило, використовується разом із application- та behavioral-скорингами для більш детального аналізу позичальника. Актуальність цього типу скорингу для українських, особливо, роздрібних банків є досить високою.

Таким чином, для українського ринку найбільш актуальними є application-скоринг та collection-скоринг. Щодо behavioral- та fraud-скорингів, то про необхідність їх впровадження лише нещодавно почали заявляти найбільші гравці роздрібного ринку кредитування.

Перед прийняттям рішення про доцільність впровадження скорингової системи кожен банк повинен оцінити недоліки та переваги скорингу. Незважаючи на високу технологічність скорингу є випадки, коли скорингова програма не може дати максимально об’єктивну оцінку позичальнику. Тобто, для прийняття остаточного рішення по кредитній заявці все одно потрібен досвідчений спеціаліст. З іншого боку, в деяких банках (як правило, невеликих) систему скоринга використовують недостатньо ефективно, тобто клієнт оцінюється поверхнево, без використання складних математичних розрахунків. А в результаті для збереження банку від кредитного ризику добросовісні платники сплачують високі відсотки за кредитами.

Звичайно, скоринг має і свої переваги. По-перше, це неупереджена система оцінок. По-друге, скоринг забезпечує оперативність у прийнятті рішень. По-третє, банки, які використовують у своїй роботі скорингові системи, як правило, встановлюють ниж-

чі відсотки за користування кредитом, тому що скоринг знижує ризик неповернення боргу.

Важливо також розглянути проблеми, що постають перед банками, які прийняли рішення про впровадження скорингових моделей кредитування. Одна з головних проблем — це відсутність розуміння складності розробки та впровадження повноцінної скорингової системи. Особливо ця проблема проявляється під час постановки технічного завдання при самостійній розробці моделі чи при її замовленні у зовнішнього розробника.

Наступна проблема пов'язана з відсутністю необхідних даних для роботи системи кредитного скорингу. Аналітичні технології здатні ефективно працювати тоді, коли є що аналізувати. І справа тут не тільки в тому, що в Україні бюро кредитних історій ще не досить ефективні, а в тому, що банки ще просто не встигли зібрати достатню для аналізу інформацію [1]. Навіть якщо в банку налагоджений збір інформації про клієнтів, часто вона з різних підрозділів банку надходить у різному форматі. Одним із способів вирішення цієї проблеми є формування єдиної бази збереження даних.

Ще однією серйозною проблемою може стати неповне представлення даних у базі. В банківській практиці непоодинокі випадки, коли дані про клієнтів збираються стихійно, безсистемно, фрагментарно. Аналіз подібних даних небезпечний, адже на основі невірних результатів аналізу легко прийняти помилкове рішення.

Для ефективного використання скорингових систем на практиці українським банкам, банківській системі та державі необхідно також вирішити кілька спільних проблем:

- відсутність спеціального законодавства, яке б регламентувало відносини в сфері споживчого кредитування;
- відсутність простого механізму повернення грошей кредитору у випадку неплатоспроможності позичальника. Часто вартість помилок при кредитуванні занадто висока: втрата основної суми боргу, нарахованих відсотків, судові витрати, адміністративні витрати, втрачений час і т. д.;
- проблеми класифікації. Помилкова класифікація позичальника породжує проблему забезпечення повернення коштів позичальником у примусовому порядку;
- проблема застави. Механізм реалізації застави — незручний, законодавчо не однозначний та витратний. Відсутність реєстрації застави будь-якого рухомого майна дозволяє недобросовісним позичальникам продати або повторно закласти майно;
- використання зарплатних схем підприємств. Роботодавці часто віддають перевагу «сірим» схемам виплати винагороди своїм

працівникам. Як результат — позичальник не може довести свою платоспроможність, а банк втрачає клієнта;

• проблема оцінки реальних можливостей поручителів. Українські банки часто вирішують свою проблему зниження кредитних ризиків позичальника шляхом часткового їх перекладання на поручителів;

• відсутність кредитної історії. Дає можливість позичальникам отримати кілька кредитів у різних банках без перевірки оплати ними попередніх кредитів.

Розглянуті складнощі розробки та впровадження скорингових систем у практику українських банків не зменшують необхідності та доцільності їх використання, адже саме скоринг може стати одним із способів підвищення якості активів банку, зниження вартості кредиту та підвищення швидкості його отримання.

Література

1. *Герчак А. И.* Организация и развитие деятельности бюро кредитных историй как элемента инфраструктуры банковской системы Российской Федерации: Дис. канд. экон. наук / Герчак Алексей Иванович. — М., 2007. — 184 с.

2. Кредитование физических лиц // Технологии анализа данных. — www.basegroup.ru/solutions/case/credit.

3. Национальные особенности кредитного скоринга / ФАКТОРинг ПРО. — www.factoringpro.ru/index.php/credit-scoring-statya.

Стаття надійшла до редакції: 06.12.2010 р.

УДК 336.764.2

М. А. Гапонюк, канд. екон. наук, проф.,
завідувач кафедри фінансових ринків,

А. Г. Щербина, аспірант кафедри фінансових ринків,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Ф'ЮЧЕРСНИЙ КОНТРАКТ НА ЗОЛОТО

АНОТАЦІЯ. У статті розглядається сутність ф'ючерсного контракту на золото, його особливості, фактори впливу та механізм ціноутворення, переваги перед традиційними видами інвестування в дорогоцінний метал. Автори обґрунтовують необхідність та перспективність упровадження деривативів на золото в Україні, порівнюють ф'ючерси на золото провідних фондових бірж світу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ф'ючерси, строковий ринок, інвестиції, золото, Інтернет-трейдинг.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматривается сущность фьючерсного контракта на золото, его особенности, факторы влияния и механизм ценообразования, преимущества перед традиционными видами инвестирования в драгоценный метал. Авторы обосновывают необходимость и перспективность внедрения деривативов на золото в Украине, сравнивают фьючерсы на золото ведущих фондовых бирж мира.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: фьючерсы, срочный рынок, инвестиции, золото, Интернет-трейдинг.

ABSTRACT. The article is dedicated to future contract on gold essence review, its features, influencing factors and pricing mechanism, advantages over traditional kinds of investments in the precious metal. Authors justify the necessity and availability of gold derivatives implementation in Ukraine, compare futures on gold from the main world stock exchanges.

KEY WORDS: futures, forward market, investments, gold, Internet trading.

Сьогодні інвестиції в золото набувають все більшої актуальності. За умов кризових явищ в економіці країн у всьому світі даний інвестиційний актив стає більш привабливим, аніж операції з цінними паперами, з точки зору співвідношення дохідності та ризику. В розвинених країнах існує багато способів вкладення коштів у золото. Українському інвестору доступні лише певні види такого інвестування. Інноваційним рішенням існуючої проблеми може стати ф'ючерсний контракт на золото, впровадження якого очікується на початку 2011 року в секції строкового ринку фондового майданчику ПАТ «Українська біржа».

Актуальність питання альтернативних напрямів інвестування в золото та привабливості деривативів на даний актив активно досліджувалось російськими науковцями, серед яких: А. Анікін, М. Зайцев, К. Кутейников, И. Мороз, Т. Синотина та ін. Серед зарубіжних економістів виділяються П. Тюдор, К. Майер, М. Мелоні та Р. Кійосакі. На жаль, питання сутності, перспектив упровадження й ефективності ф'ючерсного контракту як способу інвестування в золото в Україні практично не досліджувалось. Це й не дивно, так як інвестиції у ф'ючерси стали доступні населенню лише у червні 2010 року, після запуску строкового ринку на «Українській біржі». Законодавство надало чітке визначення поняття «ф'ючерсний контракт» лише з прийняттям Податкового кодексу, який вступив у силу з 1 січня 2011 року[1].

[1] Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. Стаття 14.1.45.4: ф'ючерсний контракт (ф'ючерс) — стандартизований строковий контракт, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установлений строк (дата виконання зобов'язань за ф'ючерсним контрактом) передати базовий актив у власність покупця на визначених специфікацією умовах, а покупець зобов'язується прийняти базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену сторонами контракту на дату його укладення.

Метою статті є обґрунтувати ефективність інвестицій у ф'ючерс на золото та дослідити перспективи впровадження даного інструменту в Україні.

Недооцінити значення такого активу, як золото для світової економіки зараз важко. Ще багато століть тому люди виділили цей метал з-поміж інших і почали використовувати його в якості засобу для взаємних розрахунків. Коли «золотий стандарт», обіг золотих монет, як основного засобу платежу, був відмінений, перед інвесторами постало відразу кілька нових горизонтів — можливість торгувати золотом та заробляти на коливаннях курсів валют. Не дивлячись на те, що торгівля золотом була цікава для широкого кола інвесторів, багато хто залишився осторонь у силу специфічності даного активу. Остаточно затвердитися у ролі одного з самих привабливих об'єктів для інвестування золоту допомогло введення у 1974 р. ф'ючерсного контракту на даний метал на Нью-Йоркській товарній біржі COMEX. У 1979 р. аналогічний ф'ючерс вводять на Чікагзькій товарній біржі CBOT, а потім і на інших світових фондових майданчиках [2, с. 29].

Після своєї появи ф'ючерс на золото поступово став найпопулярнішим контрактом серед деривативів на товарні активи у світі. Так, наприклад, російська фондова біржа РТС у червні 2006 р. додала відповідні товарні контракти до своєї лінійки інструментів. Вже за півроку ф'ючерс на золото зайняв провідне місце за обсягом торгів серед товарних деривативів, а у 2008 р. РТС ввела опціони на даний інструмент.

Ф'ючерсний контракт на золото — це унікальний фінансовий інструмент, який забезпечує всім охочим доступ на ринок золота. Фактично це найкращий спосіб торгівлі золотом по світовим цінам, доступна та зручна альтернатива традиційним інвестиціям у дорогоцінний метал, таким як: злитки, монети, акції золотодобувних компаній чи банківські металеві рахунки. Ф'ючерси на золото є водночас об'єктом вкладення коштів, засобом накопичення та спекулятивним інструментом [3, с. 25]. Вони також являються цінним інструментом для комерційних виробників та споживачів цього металу, що хеджують ризики суттєвих коливань цін на золото. До того ж, за зручністю купівлі та продажу, а також за транзакційними витратам, ф'ючерсні контракти кращі за інші способи інвестування в золото.

Безперечно, операції з деривативами на золото мають ряд переваг перед торгівлею фактичним металом. По-перше, ф'ючерс на золото здебільшого не є поставочним, тобто по закінченню тер-

міну обігу контракту фізична поставка золота не відбувається [4, с. 32]. По-друге, біржова торгівля допускає одночасну участь великої кількості учасників, завдяки розвитку послуги Інтернет-трейдингу, що разом з інститутом маркетмейкерів створює умови для високої ліквідності ринку.

Ціновим орієнтиром для учасників біржових торгів по ф'ючерсу на золото виступає бенчмарк світового ринку дорогоцінних металів — Лондонський фіксинг[1] [4, с. 32]. Не дивлячись на безліч можливостей для формування справедливої ринкової ціни на контракти з золотом, учасники торгів, починаючи з 1919 р., орієнтуються на результати процедури фіксингу в Лондоні, яка проходить два рази на день (ранковий фіксинг відбувається о 10:30 по Грінвичу, вечірній фіксинг — о 15:00). Рішення про значення ціни приймається шляхом телефонної конференції, участь у якій приймають 5 банків: ScotiaMocatta, HSBC, Deutsche Bank, Societe Generale и Barclays Capital. Однак, якщо у XX ст. ціна, визначена найбільшими банками в світі, використовувалась для безпосередніх розрахунків між продавцями металу та його покупцями, то нині значення фіксингу носить для інвесторів роль орієнтира, за яким вони виставляють свої власні котирування на фондових біржах [2, с. 28].

Як і будь-який деривативна товарний актив, ціна ф'ючерса на золото залежить від багатьох факторів. Так, вартість ф'ючерса на дорогоцінний метал залежить від обсягу видобування базового активу та, відповідно, новин з регіонів видобутку. Не варто забувати і про те, що золото — особливий товар. Резервна роль цього металу відображається у діях центральних банків країн [5, с. 45]. Якщо на протязі останнього десятиліття центральні банки були нетто-продавцями золота, то, починаючи з III кварталу 2009 р., вони стали покупцями.

У цілому, факторів, що впливають на ціну золота, достатньо багато (табл. 1), що робить даний актив непростим інструментом: велика кількість взаємозалежностей ускладнює аналіз та прогнозування динаміки його ціни. Однак, привабливість базового активу робить ф'ючерс на золото досить цікавим для спекулянтів, короткострокових інвесторів.

Вітчизняний фінансовий і товарний ринки не мають розвиненого механізму вкладення коштів у золото, ніж західні аналоги, а також російський ринок. Золотодобувних компаній в Україні практично не існує, інвестиції в монети з дорогоцінних металів, а також у золоті злитки, не є популярними серед населення, та й держава неохоче інвестує в золото. Так, частка резервів золота в

[1] London Gold Fixing, www.goldfixing.com.

загальному обсязі золотовалютних резервів Національного банку України на кінець 2010 р. складала лише 3,6 % [6].

Таблиця 1

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ВАРТІСТЬ ЗОЛОТА [2]

Фактори зміни вартості золота	Опис
Обсяг поставок металу з боку видобувних компаній	При зниженні обсягу пропозиції золота з боку видобувних компаній ринкова ціна дорогоцінного металу зростає за рахунок непокритого попиту
Політичні кризи та природні катаклізми в країнах-експортерах	Дані фактори впливають на роботу видобувних компаній, що переважно приводить до скорочення поставок золота на провідні товарні ринки
Вартість долара США на валютному ринку	Оскільки інвестиції у дорогоцінні метали традиційно є альтернативним видом вкладення коштів відносно інвестицій у валютні активи, то при подорожчанні долара США на валютному ринку ціна золота зменшується, так як інвестори віддають перевагу більш прибутковим активам. І навпаки: при падінні курсу долара ціна золота зростає, так як інвестори бажають перевести свій капітал у більш надійні інструменти
Активність центральних банків великих з економічної точки зору країн	Перегляд структури золотовалютних резервів центральним банком будь-якої країни з розвиненою економікою може мати сильний вплив
Макроекономічна ситуація в США та європейських країнах (публікація основних економічних індикаторів)	Макроекономічні показники відображають стан економіки країни, тому здійснюють вплив на вартість національних валют цих країн, що в свою чергу відображається на динаміці цін на золото. В першу чергу учасники ринку спостерігають за ситуацією у США та Європі, як провідних світових економічних систем
Попит на золото з боку ювелірів та інших споживачів	При підвищеному попиті та незмінній пропозиції ціни йдуть вгору
Технічні фактори та спекулятивна гра інвесторів	Як і будь-який ринковий інструмент, золото піддається впливу технічних факторів. Під спекуляціями в даному випадку слід розуміти дії інвесторів на чутках чи очікуванні змін вартості металу від впливу попередніх факторів

Загалом, в українського інвестора, зацікавленого в золоті, є можливість відкрити металевий рахунок у банку в готівковій чи

безготівковій формі. Однак, у разі готівкового рахунку маржа, що встановлюється банком між ціною купівлі та продажу, відбирає більшу частину прибутку. При відкритті безготівкового металевого рахунку основною проблемою постає низька процентна ставка за депозитом, а також високий дефіцит банків, що пропонують дану послугу. При цьому, слід враховувати схильність банків встановлювати високу плату, а також приховані комісії на такого роду депозити [7].

Ф'ючерс на золото, новий інструмент у секції строкового ринку ПАТ «Українська біржа», має стати ефективною альтернативою інвестиційним операціям з золотом для вітчизняного ринку. Інвестування в золото за допомогою ф'ючерсів передбачає наявність кредитного «плеча»[1] і варіаційної маржі[2], що робить вкладення в деривативи надзвичайно привабливими.

Ф'ючерс на золото на «Українській біржі» буде мати певні особливості порівняно із зарубіжними аналогами (табл. 2). Специфікація ф'ючерсного контракту побудована на основі російського аналога, але українській ф'ючерс буде відрізнятися високим гарантійним забезпеченням, що робить інвестиції менш ризикованими. При 10—15 відсотковому гарантійному забезпечені ймовірність втратити всі закладені кошти при купівлі ф'ючерса невелика. Рідко коли ціни на золото падають чи зростають на 10—15 % на протязі короткострокового періоду. Звертає на себе увагу і невеликий розмір лоту (1 тройська унція), у той час як більшість зарубіжних ф'ючерсних контрактів на золото припускають більший об'єм базового активу, в основному не менше 100 тройських унцій. Також український контракт є розрахунковим, що не передбачає поставку фізичного золото покупцеві.

На сьогоднішній день вартість золота в номінальному вираженні досягла історичних висот у 1400 дол./тр. унц. Ріст цін на золото з 2001 р. склав 400 %. За різними оцінками у 2011 р. ціновий діапазон переміститься до 1400—1650 дол./тр. унц. Основними факторами такого зростання стане інвестиційний попит на метал на фоні того, що відсоткові ставки в розвинених країнах світу залишаються на низькому рівні, а курси резервних валют сильно волатильні. Це робить дорогоцінні метали привабливим об'єктом

---

[1] Кредитне «плече» — це співвідношення між сумою застави і наданою під неї позикою: 1:10, 1:50, 1:200 тощо. Кредитне «плече» 1:10 означає, що інвестору для здійснення угоди необхідно мати на торговому рахунку у брокера суму в 10 раз меншу, ніж загальна вартість угоди.

[2] Варіаційна маржа — грошова сума, яка має бути нарахована на кліринговий рахунок учасника біржової торгівлі похідними цінними паперами або списана з цього рахунка за підсумками клірингу щодо кожного біржового дня (торговельної сесії).

інвестицій. Необхідно також враховувати тенденцію до сповільнення темпів видобутку золота у світі та високі інфляційні ризики найближчих років. Указані фактори мають довгостроковий вплив на вартість золота, що обумовлює високий потенціал для подальшого росту.

Таблиця 2

СПЕЦИФІКАЦІЯ Ф'ЮЧЕРСІВ

Показник	UX (Україна)	FORTS (Росія)	CME GROUP (США)		TOCOM (Японія)
			COMEX	CBOT	
Базовий актив*	Ціна золота		Золото в злитках		
Дата початку торгів	Зима 2011 р.	08.06.2006	31.12.1974	20.02.1979	23.03.1982
Об'єм контракту	1 тройська унція**		100 тройських унцій		1 кг
Ціна контракту	Вказується в доларах та центах за тройську унцію				Вказується в японських єнах за 1 грам
Спосіб розрахунку	Фінансові розрахунки		Фізична поставка		
Глубина (тривалість) контрактів	2 квартальних контракти		Кожний другий місяць двох найближчих років плюс червневий та грудневий контракти наступних чотирьох років		6 контрактів (кожний другий місяць року)

* Ціна визначається на Лондонському ринку дорогоцінного металу (The London Gold Market Fixing Limited).

** 1 тройська унція = 31,10348 грами.

Таким чином, інвестиції в золото залишаються досить актуальними. Український інвестор, використовуючи послугу Інтернет-трейдингу, матиме можливість оперувати ф'ючерсом на золото вже найближчім часом.

Ф'ючерсний контракт на золото — довгоочікуваний інструмент на фондовому ринку України, який дозволить усім бажаючим приймати участь у зростанні вартості базового активу, хеджувати як традиційні виробничі ризики, так і ризики світових фінансових криз. Значна популярність ф'ючерса на зарубіжних

торгових майданчиках вказує на попит учасників ринку на такі можливості, і можна стверджувати, що даний деривативз займе провідні позиції у наборі інструментів вітчизняного інвестора.

Література

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI.
2. *Синотина Т.* Золотые фьючерсы в России и в мире / Т. Синотина // Рынок ценных бумаг. — 2007. — № 5. — С. 28—32.
3. *Кутейников К.* Инвестиции в золото как альтернатива покупки ценных бумаг / К. Кутейников // Рынок ценных бумаг. — 2008. — № 4. — С. 24—26.
4. *Мороз И.* Не все то золото, что блестит. Почему фьючерсные и опционные контракты на FORTS — лучший способ вложения денег в драгоценные металлы, в частности в золото / И. Мороз // Рынок ценных бумаг. — 2008. — № 8. — С. 30—34.
5. *Скалон В.* Золото за 5 % / В. Скалон // Futures&Options. — 2008. — № 4. — С. 44—48.
6. Національний банк України / Сайт у мережі Інтернет. — www.bank.gov.ua.

Святненко А. «Золота лихоманка». Як заробити на золоті в
7. Україні // Дзеркало тижня. — http://www.dt.ua/2000/2675/70956/.

Стаття надійшла до редакції: 15.01.2011 р.

УДК 368.334.021:351

Д. В. Гаманков, аспірант кафедри фінансів
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЗАКОНОДАВЧО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена формуванню нормативно-правового забезпечення спільного страхового ринку країн Європейського Союзу. Розглянуто зміст основних Директив Європейського Союзу, які регламентують страхову діяльність.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: державне регулювання страхової діяльності, Директиви ЄС, Європейський Союз, страховий ринок, страхування.

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена формированию нормативно-правового обеспечения общего страхового рынка стран Европейского Союза. Рассмотрено содержание основных Директив Европейского Союза, регламентирующих страховую деятельность.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: государственное регулирование страховой деятельности, Директивы ЕС, Европейский Союз, страховой рынок, страхование.

ABSTRACT. The article deals with the development of the legal framework of EU common insurance market. Contents of the basic Directives of EU, which regulate insurance activity, have been examined.

KEY WORDS: state regulation of insurance activity, Directives of EU, European Union, insurance market, insurance.

Одним із важливих завдань європейської економічної інтеграції, до якої прагне Україна, було створення єдиного ринкового простору, в тому числі єдиного страхового ринку. Такий ринок забезпечує свободу пересування страхових послуг та страхових капіталів, і таким чином, завдяки вільній конкуренції, відбувається ефективний розвиток страхового сектору економіки кожної конкретної країни, яка є членом Європейського Союзу. Саме тому вивчення досвіду ЄС щодо етапів та напрямків формування законодавчо-правового забезпечення страхового ринку набуває особливої актуальності.

Початком процесу формування єдиного страхового простору на території Європи й спільного страхового законодавства стало укладення в березні 1957 року Римського договору, який закріпив принципи вільного руху капіталів та послуг, свободи організацій, вільного руху працівників, вільного руху товарів.

Процес формування спільного страхового ринку — це процес безперервний, і він не може бути швидким, оскільки кожна країна — член Євросоюзу має свої історичні особливості, соціально-економічну інфраструктуру, законодавство, місце у міжнародному розподілі праці. Все це безпосереднім чином позначалося на специфіці національних страхових ринків. Відрізнялися нормативно-правова база страхової діяльності, умови створення страхових компаній, система страхового нагляду, оподаткування страховиків. Тому при формуванні єдиного страхового ринку ЄС потрібно було вирішити двоєдине завдання: а) забезпечення свободи діяльності страховиків у всіх країнах ЄС; б) гармонізація страхового законодавства. На наш погляд, є всі підстави стверджувати, що це завдання вирішується успішно.

У країнах, що входять до Європейського Союзу, уніфіковано організаційні та фінансово-правові норми, на основі яких функціонують національні страхові ринки і здійснюється їх державне регулювання, в тому числі: законодавчі вимоги до страхових компаній; процедуру ліцензування страхової діяльності, порядок призупинення й відкликання ліцензій; контроль за фінансовим станом страховиків; склад страхових технічних резервів та порядок їх формування і розміщення; оцінку активів і зобов’язань страховиків; фінансову та статистичну звітність страхо-

вих компаній; вимоги до страхових брокерів та порядок їх реєстрації тощо.

Отже, законодавчо-правове забезпечення спільного страхового ринку країн Євросоюзу вже тепер перебуває на високому рівні, охоплюючи усі важливі аспекти діяльності суб'єктів ринку та побудови державного нагляду у цій сфері. Воно формувалося поступово, за допомогою прийняття спеціальних Директив ЄС, які закладали спільні вимоги до ведення страхової діяльності на внутрішньому ринку країн-членів і узгоджували ключові правила поведінки на ринку. Виокремлюють три покоління таких Директив [1, с. 462; 2, с. 4; 3, с. 858].

У базових Директивах Першого покоління: Directive 73/239/EEC Перша Директива ради «Про узгодження законів, правил і адміністративних положень щодо заснування та ведення страхового бізнесу, відмінного від страхування життя» та Directive 79/267/EEC «Про узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень щодо започаткування та здійснення діяльності страхування життя», прийнятих, відповідно, у 1973 та у 1979 рр., було унормовано:

— єдину термінологію, яка застосовується в законодавстві, що регулює страхову діяльність у країнах Європейського Союзу;

— принцип поділу страхових організацій на організації, що здійснюють страхування життя та ризикове страхування;

— єдину класифікацію видів страхування зі страхування життя і з ризикового страхування;

— однакові вимоги до формування й складу страхових резервів;

— однакові вимоги до розміщення активів, що покривають страхові резерви;

— єдиний підхід до обчислення маржі платоспроможності й гарантійного фонду страхової організації.

Ці дві базові директиви стали основою для ведення страхового бізнесу на страховому ринку Євросоюзу, разом з тим, їх положення постійно розширювалися та доповнювалися іншими директивами:

- Directive 73/240/EEC «Про скасування обмежень на свободу заснування страхового бізнесу, відмінного від страхування життя»;
- Directive 78/473/EEC «Про узгодження законів, правил і адміністративних положень щодо співстрахування»;
- Directive 84/641/EEC; Directive 87/343/EEC; Directive 87/344/EEC — ними було внесено зміни до Директиви 73/239/EEC стосовно страхування, відповідно: туристів; кредитів та морських ризиків; юридичних (судових) витрат;
- Directive 77/92/EEC, Директива стосовно страхових агентів та брокерів.

Окремо слід відзначити прийняття в цей період двох директив щодо бухгалтерського обліку та звітності страховиків:

- Directive 78/660/EEC «Договір про річні звіти певних типів компаній»;
- Directive 83/349/EEC «Договір про консолідовані звіти».

Директиви ***Другого покоління***: Directive 88/357/EEC Друга Директива Ради «Про введення норм, що сприяють здійсненню права свободи надання послуг», яка внесла зміни до Директиви 73/239/EEC та Directive 90/619/EEC Директива Ради «Про узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень, які стосуються прямого страхування життя», прийняті, відповідно, у 1988 і у 1990 рр., запровадили регламентацію у страховому законодавстві Європейського Союзу:

- єдиних принципів оцінки фінансового стану страхових організацій;
- класифікацію ризиків у ризиковому страхуванні на великі ризики (промислові, комерційні й фінансові ризики вище певного рівня) та масові ризики (ризики окремих споживачів);
- класифікацію ризиків у страхуванні життя залежно від активного й пасивного принципу страхування життя, а саме: якщо ініціатива укладання договору страхування належить страховій організації, то діє принцип активного надання послуг, а якщо ініціатива укладання договору належить страхувальникові, то діє принцип пасивного надання послуг;
- застосування правил страхового нагляду залежно від виду ризику: а) при страхуванні великих ризиків ризикового страхування та для пасивного страхування життя наглядові функції здійснює орган держави розташування головної компанії; б) при страхуванні масових ризиків ризикового страхування і для активного страхування життя наглядові функції здійснює орган держави місцезнаходження об’єкта страхування.

Директиви другого покоління торкалися питань, не врегульованих Директивами першого покоління. В цей же період приймалися й інші директиви, котрі змінювали та доповнювали норми базових Директив першого та другого поколінь, а також розвивали інші напрямки законодавчого унормування діяльності страховиків:

- Directive 90/618/EEC «Щодо страхування відповідальності власників транспортних засобів», якою було внесено зміни до Директиви 73/239/EEC та 88/357/EEC;
- Directive 91/674/EEC «Щодо страхової звітності» («The European Insurance Accounts Directive»/IAD), якою унормовувались вимоги відносно річних та консолідованих звітів страхових підприємств. До

прийняття цієї директиви звітність страхової компанії була подібна до звітностей інших підприємств і включала в себе баланс підприємства, звіт про фінансові результати та звіт про доходи та витрати підприємства. Основною метою IAD була гармонічна презентація та запровадження нових принципів та правил звітності страхових компаній на території Європейського Союзу. Вона встановила новий обов'язковий формат відображення результатів ведення бізнесу як для ризикового страхування, так і для страхування життя;

• Directive 91/675/EEC, відповідно до якої був створений Комітет зі страхування (Insurance Committee / IC) — регуляторний та законодавчий орган управління;

• Directive 98/78/EC «The Insurance Groups Directive» стосовно додаткового нагляду за страховими компаніями, що є членами страхової групи. Ця директива перешкоджає страховикам — членам страхової групи використовувати один і той же капітал кілька разів для покриття вимог платоспроможності різних членів групи.

Директиви ***Третього покоління*** Directive 92/49/EEC «Третя Директива Ради про узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень, які стосувалися страхування іншого, ніж страхування життя, що внесла зміни до Директив 73/239/EEC та 88/357/EEC», та Directive 92/96/EEC «Третя Директива Ради про узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень, які стосувалися прямого страхування життя та змін у Директивах 79/267/EEC, 90/619/EEC»).

Прийняті в 1992 році, ці дві директиви завершили процес створення основ правового регулювання єдиного страхового простору. У Директивах Третього покоління регламентовано:

• систему «Європейський паспорт» (або принцип home country control), що грунтується на концепції «єдиної ліцензії» для страхових організацій держав ЄС;

• взаємне визнання систем правового регулювання страхової діяльності держав ЄС;

• здійснення нагляду за діяльністю страхових організацій, включаючи її фінансово-правове регулювання, органами держави реєстрації страховика, незалежно від диференціації страхових ризиків, запровадженої Директивами Другого покоління;

• лібералізацію інвестування коштів страхових резервів і гарантійних фондів страхових організацій. Інвестиційна діяльність страхової компанії регулюється фінансово-правовими нормами, що містяться в законодавстві держави, на території якої вона заснована, а не нормами держав, де страхова компанія фактично здійснює страхову діяльність.

Відповідно до Директив Третього покоління, страховим організаціям держав ЄС, заснованим на території однієї з держав і підконтрольним органам страхового нагляду цієї країни, надається право здійснення страхової діяльності на території будь-якої іншої країни Європейського Союзу без попереднього схвалення цієї діяльності органами страхового нагляду іншої країни.

Директиви Третього покоління практично повністю скасували необхідність попереднього затвердження договірних умов страхування, страхових полісів і шкали страхових тарифів з наглядовими органами держав ЄС. Також визначено, що фінансовий нагляд за діяльністю страхової організації, включаючи її представництва і філії, повинен здійснюватися виключно органами держави, на території якої вона заснована. Це положення є другою необхідною й достатньою умовою поряд з ліцензією, яка діє на території всіх держав ЄС, для забезпечення свободи надання страхових послуг на страховому ринку ЄС.

Слід зазначити, що Директиви першого, другого і третього покоління зазнали протягом останніх двадцяти років суттєвих змін та доповнень. Головні з них такі.

У 1995 р. прийнято Directive 95/26/EC «Щодо внесення зміни до Директив 73/239/EEC, 92/49/EEC, 79/267/EEC та 92/96/EEC» після міжнародного інциденту з The Bank of Credit and Commerce International (BCCI) [4].

У 2000 р. набула чинності Directive 2000/64/EC «Щодо внесення зміни до Директиви 92/49/EEC та 92/96/EEC стосовно обміну інформацією із країнами третього світу».

У 2001 р. запроваджено Directive 2001/17/EC «Стосовно реорганізаційних та ліквідаційних заходів щодо страховиків», відповідно до якої зазначені заходи належать до виключної компетенції відповідних органів країни реєстрації страховика. Процес має відбуватися згідно його національного законодавства.

У 2002 р. прийнято кілька важливих директив, у т. ч. Directive 2002/83/EC Директива Європейського Парламенту та Ради щодо страхування життя (перероблена версія), яка замінила Directive 92/96/EEC (Третю Директиву Ради щодо страхування життя), скасувавши її [5]; Directive 2002/13/EC запровадила зміни до Директиви 73/239/EEC у частині визначення маржі платоспроможності для страховиків, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя; Directive 2002/87/EC «стосовно додаткового нагляду за кредитними установами, страховими компаніями та інвестиційними компаніями, що перебувають у фінансовому конгломераті, та змін у директиви 73/239/EEC, 79/267/EEC, 92/49/EEC, 92/96/EEC, 93/6/EEC,

93/22/EEC, 98/78/EC та 2000/12/EC у зв'язку з цим»; Directive 2002/92/EC «Про посередницьку діяльність у страхуванні», яка замінила Directive 77/92/EEC, скасувавши її.

У 2005 р. з'явилася Directive 2005/68/EC «стосовно перестрахування та змін до директив 73/239/EEC, 92/49/EEC, 98/78/EC та 2002/83/EC», яка поряд із давньою Directive 64/225/EEC, якою ще у 1964 р. було скасовано обмеження на заснування перестрахової компанії та обмеження свобод надання послуг, що стосуються перестрахування та ретроцесії, унормовує наразі перестрахову діяльність на ринку ЄС.

У 2005 р., з прийняттям Directive 2005/1/EC, на страховому ринку ЄС було запроваджено нову організаційну структуру. Комітет зі страхування був ліквідований, і його місце зайняв Європейський комітет нагляду за страховими ринками та пенсійними схемами, який отримав набагато більше обов'язків та повноважень.

У 2009 р. було прийнято Directive 2009/103/EC «Motor Directive» — дуже важливу Директиву з автострахування (кодифікована версія), яка замінила собою усі п'ять попередніх директив з автострахування, скасувавши їх. «Motor Directive» 2009/103/EC встановлює правила функціонування єдиного ринку у сфері автострахування і вважається фундаментальною засадою безперешкодного руху транспортних засобів у Євросоюзі.

Сьогодні європейське страхове законодавство базується на Директивах ЄС щодо регулювання страхової діяльності за такими напрямками [6]:

— Non-Life (Загальне, або «ризикове» страхування);
— Life (Страхування життя);
— Accounting (Бухгалтерський облік та фінансова звітність);
— e-Commerce (Електронна комерційна діяльність);
— Insurance groups (Страхові групи);
— Financial conglomerates (Фінансові конгломерати);
— Insurance mediation (Страхове посередництво);
— Motor insurance (Автострахування);
— Reinsurance (Перестрахування);
— Solvency (Платоспроможність);
— Winding-up (Ліквідація та реорганізація страховиків);
— European Insurance and Occupational Pensions Committee (Європейський комітет нагляду за страховими ринками та пенсійними схемами);
— International agreement (Міжнародні договори).

Страхове законодавство України поки що не є таким же комплексним та всеохоплюючим. Воно має далі розвиватися і вдосконалюва-

тися з урахуванням досвіду країн Європейського Союзу. Проте основою успішності євроінтеграційних зусиль може стати не квапливість, а виваженість, не прагнення до формального результату, а врахування всієї сукупності реальних обставин і тенденцій. Зрештою, саме така політика відповідає справжнім європейським традиціям.

Література

1. *Леонов Д. А., Льовочкін С. В., Хоружий С. Г.* Ринок фінансових послуг: парадигма євроінтеграції: Монографія / Д. А. Леонов, С. В. Льовочкін, С. Г. Хоружий. — К.: УІРФР, 2008. — 848 с.
2. *Жилкина М. С.* Государственное регулирование страхового рынка в зарубежных странах / М. С. Жилкина // Финансовая газета. — № 42. — 1999. — С. 4.
3. Страхування: [підручник] / За ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання, 2008. — 1019 с.
4. Мифы или реальность. Империя BCCI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.molomo.ru/inquiry/bcci.html — Заголовок з екрану.
5. European Commission. Life assurance and Non-Life insurance [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/ insurance/life-nonlife_en.htm — Заголовок з екрану.
6. European Commission. Legislation in force [Електронний ресурс]. — Режим доступу:http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/legis-inforce_en.htm#committee — Заголовок з екрану.

Стаття надійшла до редакції 14.01. 2011 р.

УДК 368.01

О. О. Гаманкова, д-р екон. наук, проф.,
професор кафедри страхування,

О. В. Мурашко, канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри страхування,

О. В. Димніч, асистент кафедри страхування,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КОНЦЕПЦІЯ «СТРАХОВОГО ФОНДУ СУСПІЛЬСТВА» В СУЧАСНІЙ ВІТЧИЗНЯНІЙ ТЕОРІЇ СТРАХУВАННЯ

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена критичному розгляду концепції «страхового фонду суспільства», яка виступає домінантою сучасної вітчизняної теорії страхування. Ця концепція екстраполює на сучасність уявлення радянської фінансової науки, які слабко корелюють із реаліями ринкової економіки.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: державна страхова монополія, марксова схема розподілу сукупного суспільного продукту, страховий ринок, страховий фонд, страхування, теорія страхування.

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена критическому рассмотрению концепции «страхового фонда общества», которая выступает доминантой современной отечественной теории страхования. Эта концепция экстраполирует на современность представления советской финансовой науки, которые слабо коррелируют с реалиями рыночной экономики.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: государственная страховая монополия, марксова схема распределения совокупного общественного продукта, страховой рынок, страховой фонд, страхование, теория страхования.

ABSTRACT. This article deals with the critical consideration of the «Society Insurance Fund» conception, which is the dominant of the modern domestic insurance theory. This conception extrapolates soviet financial doctrines and is not correlative with the practicability of the market economics.

KEY WORDS: state insurance monopoly, Marx's scheme of division of GNP, insurance market, insurance fund, insurance, theory of insurance.

Теорія страхування як складова теорії фінансів набула свого розвитку наприкінці XIX — початку XX ст. Саме цей період характеризується вагомими дослідженнями у сфері страхування і видатними науковими працями, які присвятили проблемам страхування відомі представники зарубіжної і вітчизняної економічної науки — О. Бутовський, А. Вагнер, К. Воблий, С. Лунєвський, А. Манес, В. Потоцький, О. Шахт та ін.

Наукова думка, що сформувалася у той період, зазнала за радянської доби суттєвих трансформацій, змінивши напрямок свого розвитку і відійшовши від багатьох попередніх набутків. Високий ступінь централізації страхових відносин у зв'язку із державною страховою монополією позначився на наукових уявленнях радянських вчених-фінансистів щодо місця і ролі страхування у соціалістичній системі господарства, заснованій на державній власності на засоби виробництва.

Загальна теорія фінансів у ті часи будувалася (у тому числі) на марксовій схемі розподілу суспільного продукту шляхом формування окремих фондів цільового призначення. Ця схема, викладена Марксом у «Критиці Готської програми», «як методологічна основа застосовувалася в усіх соціалістичних країнах» [1, с. 13]. У своїй роботі К. Маркс, зокрема, зазначав, що при соціалізмі колективний трудовий дохід не може бути цілком розподілений між членами суспільства для особистого споживання трудящими. З метою забезпечення розширеного відтворення із сукупного суспільного продукту спочатку потрібно утворити фонд відтворення спожитих засобів виробництва, фонд розширення виробництва і резервний, *або страховий фонд для страхування від нещасних випадків, стихійних лих тощо (курсив наш — авт.).* Усі ці фонди — економічна необхідність. Інша частина суспільного продукту призначена слугувати для

споживання. Але з неї також, до моменту індивідуального споживання, необхідно утворити фонд загальних витрат на управління, фонд спільного задоволення потреб (школи, установи охорони здоров'я тощо), фонди для непрацездатних (*тобто фонди соціального страхування —авт.*) [1, с. 12].

Перелік необхідних для утворення на макрорівні відповідних цільових фондів (за схемою К. Маркса) ліг в основу організації фінансів соціалістичних держав («фондова теорія фінансів»). У складі загальнодержавних фондів, як ми бачимо, К. Маркс виокремив «резервний або страховий фонд» та фонд для непрацездатних. Це стало методологічною основою для обґрунтування радянськими економістами економічної сутності та ролі страхування в соціалістичній системі господарства. Вони не заперечували значення страхування як засобу захисту від впливу несприятливих випадкових подій, але «вихід на перше місце страхового фонду автоматично переміщав на друге місце наявність ризиків як причину страхування» [2, с. 22].

Радянські автори оперували поняттями, притаманними соціалістичному господарському укладу. Такий підхід був цілковито логічним в умовах, коли не існувало приватної власності на засоби виробництва, коли фінансові ресурси не були об'єктом купівлі-продажу, коли не існувало фінансового ринку і ринку страхових послуг. За цих умов дослідження сутності страхування у рамках фінансової науки не могло ґрунтуватися на інших засадах окрім розгляду його як економічної категорії, котра виражає фінансові відносини, пов'язані із створенням страхового фонду суспільства (відповідно до марксової схеми). Переважна більшість визначень страхування, які давали радянські вчені-фінансисти, наголошувала саме на цьому моменті.

Так, наприклад, проф. І. Злобін визначав страхування як сферу фінансових відносин, пов'язану із створенням *фонду державного майнового та особистого страхування* [1, с. 30—31].

Проф. М. Шерменьов розглядав страхування як «систему економічних відносин, що виникають при внесенні страхових платежів і наданні грошової допомоги учасникам створення *страхового фонду* [3, с. 297].

У «Фінансово-кредитному словнику» (1988 р.), страхування визначається як «система економічних відносин, яка включає утворення за рахунок підприємств, організацій та населення *спеціального фонду коштів* і використання його для відшкодування шкоди, заподіяної майну від стихійних лих та інших несприятливих (випадкових) явищ, а також для надання допомоги громадя-

нам (або їхнім сім'ям) при настанні різних подій у їхньому житті (наприклад, досягнення певного віку, втрата працездатності, смерть)» [4, с. 178].

Проф. Є. Коломін дав таке визначення: «Державне страхування — сфера економічних відносин, що виникають між державою, підприємствами, організаціями і громадянами в процесі формування і розподілу *централізованого страхового фонду* з метою відшкодування збитків і надання матеріальної допомоги» [5, с. 206].

Проф. Л. Рейтман вважав, що «страхування виступає як сукупність особливих замкнених перерозподільних відносин між його учасниками з приводу формування за рахунок грошових внесків *цільового страхового фонду*, призначеного для відшкодування можливого надзвичайного та іншого збитку підприємствам і організаціям та для надання грошової допомоги громадянам» [6, с. 15] (*курсив скрізь наш — авт.*).

Наведені визначення, що належали провідним радянським ученим, пов'язували економічні відносини, що складають сутність страхування, передусім, з процесом формування страхового фонду суспільства (або фонду грошових коштів). Із визначень видно, що страховий фонд — єдиний. Оскільки його створює єдина в країні державна страхова організація.

Уявлення тих років — погляд на страхування як на економічну категорію, яка виражає відносини, пов'язані з формуванням *страхового фонду* — явно або опосередковано перейшли до теоретичних узагальнень більшості сучасних вітчизняних науковців відносно сутності страхування та його економічної природи.

Так, відомий український учений проф. О. Заруба, який практично повністю підтримував погляди на страхування, сформульовані одним з фундаторів радянської теорії страхування проф. Л. І. Рейтманом, писав: «Змістом страхування є система замкнутих перерозподільчих відносин між його учасниками, об'єктом яких є формування ними *цільового страхового фонду* за рахунок грошових внесків, і відшкодування з нього можливого надзвичайного та іншого збитку застрахованих або для виплати грошових коштів громадянам у випадку втрати ними працездатності» [7, с. 8].

Цю точку зору обстоюють й інші вітчизняні вчені. Незважаючи на те, що висвітлення сутності страхування як економічної категорії характеризується широкою варіативністю дослідницьких підходів, найпоширенішим серед фінансистів є погляд, який висловлює, наприклад, проф. О. Романенко: «Страхування як економічна категорія — це сукупність особливих замкнутих пере-

розподільних відносин між його учасниками з приводу формування *цільового страхового фонду* і його використання для відшкодування збитків, заподіяних за непередбачених несприятливих обставин, а також для надання матеріальної допомоги громадянам у разі настання певних подій у їх житті» [8, с. 244] (*курсив скрізь наш — авт.*).

Проте ми схильні вважати, що демонополізація страхової справи, утворення ринкового страхового середовища вже не дають підстав щодо буквального використання суто теоретичного поняття «страховий фонд» для відображення реальних процесів, які відбуваються на страховому ринку. В практичній площині поняття «цільовий страховий фонд» втратило свій первісний зміст, оскільки замість однієї страхової організації, яка формувала зазначений страховий фонд, в умовах ринку діє багато страховиків, по відношенню до яких використовувати узагальнюючий термін «страховий фонд», на нашу думку, не є коректним.

Тому ми не можемо погодитися, наприклад, із російським ученим проф. Р. Юлдашевим, який, переводячи поняття «страховий фонд» на мікрорівень, пише: «Протиріччя між основними інтересами страхувальника і страховика вирішується утворенням страхового фонду» — і далі пояснює: «Страхова компанія не виокремлює *у своєму страховому фонді* (*курсив наш — авт.*) частки для кожного свого страхувальника на випадок настання застрахованого ризику. Страховий фонд слугує усім страхувальникам даної компанії: його метою є виплата за будь-яким ризиком, що настав» [9, с. 17]. З цими дефініціями погодитися неможливо. Страхова компанія як суб'єкт підприємницької діяльності, оперує не абстрактним поняттям «страховий фонд», а конкретними поняттями «власний капітал», «страхові резерви», «нерозподілений прибуток» тощо. Страхові виплати проводяться не з абстрактного «страхового фонду», а з конкретних страхових резервів, формування яких є обов'язковим для страховика і залежить від здійснюваних ним видів страхування. Власне кажучи, це розуміє і сам автор, який пише, що страховий фонд включає статутний капітал страховика та кошти, які страховик отримує від страхувальників у вигляді внесків [9, с. 17]. Проте і тут виникають неузгодженості, оскільки, як відомо, «кошти у вигляді внесків» є джерелом формування страхових резервів: резерву незароблених премій у страховиків, що здійснюють загальне страхування, і резерву довгострокових зобов'язань у страховиків, які здійснюють страхування життя. За логікою Р. Юлдашева, ці страхові резерви є складовою частиною «страхового фонду стра-

ховика». Однак тоді є не зрозумілим, чому до складу «страхового фонду» автор не включає гарантійний фонд страховика та інші страхові резерви, джерелом формування яких не є страхові премії. На нашу думку, в даному випадку терміном «страховий фонд» автор підміняє поняття «капітал страховика», який саме і виступає гарантією виконання страховиком своїх страхових зобов'язань.

Прикладом такого ж некоректного використання поняття «страховий фонд» може слугувати й думка, яку висловлює, наприклад, вітчизняний науковець Л. Горбач. У навчальному посібнику «Страхова справа» цей автор дає схему «Страхового фонду страховика», включаючи до цього удаваного фонду цілком реальні фінансові ресурси страхової компанії (статутний фонд, гарантійний фонд, страхові резерви, вільні резерви) [10, с. 216].

Подібне до наведеного використання поняття «страховий фонд» у непритаманному аспекті демонструє інший вітчизняний учений, Т. А. Ротова. Вона, на відміну від Р. Юлдашева і Л. Горбача, розглядає страховий фонд не як капітал страховика, а як страхові резерви і зазначає: «*Страховий фонд страховика (страхові резерви)* (*курсив наш — авт.*) має грошову форму та створюється за рахунок внесків страхувальників. Певною мірою джерелом його формування є доходи від інвестиційної діяльності страховика, в оперативному управлінні якого знаходяться отримані фінансові ресурси» [11, с. 12]. З таким поглядом Т. Ротової, у якому ототожнюються поняття «страховий фонд» і «страхові резерви», ми погодитися так само не можемо.

Іншим прикладом невдалого використання абстрактного поняття «страховий фонд» є думка, яку висловлює І. Фисун, розглядаючи страховий фонд як «залучені кошти страховика» і з незрозумілих причин включаючи до цих «залучених коштів» «виплату страхових сум та страхових відшкодувань; фонд попереджувальних заходів; фонд витрат на ведення справи; фонди економічного стимулювання» [12, с. 127].

Зауважимо, що страхова компанія в умовах ринку виступає як суб'єкт підприємництва. Її діяльність регламентується відповідними законодавчими та нормативними актами, міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Фінансові показники діяльності страхової компанії, статті активу та пасиву її балансу, звіту про фінансові результати є чітко визначеними, і вони не містять статті «страховий фонд», на відміну від статей «статутний капітал», «резервний капітал», «додатковий капітал», «нерозподілений прибуток», «страхові ре-

зерви» тощо. Поняття «страховий фонд» не передбачене також жодною формою спеціалізованої звітності, яку формують як вітчизняні, так і іноземні страховики. Отже, для характеристики процесів, які відбуваються в межах діяльності кожного конкретного страховика, поняття «страховий фонд» не придатне.

Наведені приклади — ілюстрація того, як наукові дефініції ідуть врозріз із практикою, і тому набувають схоластичних рис. Отже, не заперечуючи, в цілому, суто теоретичну ідею про те, що, як зазначає вітчизняний учений В. М. Фурман, «страховий фонд є матеріально-речовим носієм категорії страхування» [13, с. 102], ми не можемо погодитися з використанням цього терміну для визначення обсягу фінансових ресурсів (капіталу у грошовій формі), якими оперує кожний конкретний страховик.

Теоретична невизначеність поняття «страховий фонд» призводить і до інших прикладів непритаманного вживання цього терміну. Так, у науковій публікації Л. Лисяк читаємо: «економічна необхідність створення *страхового фонду для захисту суб'єктів економіки кожного регіону* повинна знайти своє відображення *в державній економічній і фінансовій політиці,* яка б сприяла зміцненню фінансового потенціалу регіонів (*курсив наш — авт.*) [14, с. 90]. Постають риторичні запитання: який же зміст вкладає автор статті в поняття «регіональний страховий фонд»? яким може бути механізм його створення, джерела формування і напрямки використання? який орган має опікуватись розпорядженням коштів цього фонду?

Прогалини в теоретичному обґрунтуванні необхідності і сутності страхування у ринковій економіці порівняно з економікою командно-адміністративною призводять до перекручення уявлень сучасних дослідників також до поняття «страховий фонд» на макрорівні. Прикладом таких «перекручених уявлень» є думка вітчизняного науковця В. Фурмана, який зазначає, що страховий фонд представлений «резервами грошових коштів і матеріальних засобів, що формуються за рахунок внесків учасників страхових відносин, коштів державного бюджету, добровільних відрахувань коштів, пожертв і деяких інших специфічних платежів, і призначеним для відшкодування збитків на випадок настання страхових подій, а також забезпечення соціального, пенсійного та медичного страхування» [13, с. 102]. На наш погляд, наведене цим автором «наповнення» страхового фонду виходить далеко за рамки страхування як такого. Воно відповідає, скоріше, матеріально-речовому втіленню категорії «страховий захист». У наведеному визначенні страхового фонду відбулася підміна понять. Поняття «страховий захист» набагато

ширше від поняття «страхування». Страховий захист, як відомо, забезпечується не тільки зусиллями страховиків (методом страхування), але й методом самострахування і методом створення відповідних резервних фондів на рівні держави — з метою подолання наслідків загальнодержавних лих та катастроф, а також з метою забезпечення соціального захисту непрацездатних членів суспільства (фонди загальнообов'язкового державного соціальног страхування). Саме для забезпечення потреб у страховому захисті (який являє собою систему заходів із попередження, подолання і відшкодування заподіяних втрат), як справедливо зазначає проф. С. Осадець, частину валового продукту необхідно спрямовувати на створення страхового фонду суспільства. При цьому, підкреслює автор, «сукупний фонд страхового захисту не має зведеного чи звітного оформлення, котре характеризувало б його розмір. Не існує і спеціального органу управління цим фондом. До фонду страхового захисту належать централізовані натуральні та грошові резерви держави, децентралізовані фонди (у частині, що використовується на покриття шкоди, завданої стихійними та іншими непередбачуваними подіями, — самострахування). А також фонди, створювані методом страхування» [15, с. 10—11].

Отже, пояснення природи страхування винятково за допомогою використання концепції «страхового фонду суспільства» призводить до необґрунтованих теоретичних узагальнень та некоректних практичних викладок. Ми вважаємо, що ця концепція потребує переосмислення. Не заперечуючи можливість її існування та використання для узагальнення макроекономічних страхових процесів, ми заперечуємо її абсолютизацію. Досліджуючи об'єктивну необхідність страхування за допомогою теорії «страхового фонду суспільства» і зосереджуючись на цьому понятті, ми залишаємо поза увагою дійсну причину виникнення страхових відносин у суспільстві: ризик.

Література

1. Финансы СССР: учебник / [авт. кол. под рук. И. Д. Злобина]. — М.: Финансы, 1971. — 375 с.
2. *Шумелда Я. П.* Страхування: [навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей] / Я. П. Шумелда. — [вид. 2-ге, перероб. і доп.]. — Тернопіль: Джура, 2006. — 296 с.
3. Финансы СССР: учебник / [под ред. М. К. Шерменева]. — М.: Финансы, 1977. — 359 с.
4. Финансово-кредитный словарь: в 3-х томах / [гл. ред. В. Ф. Гарбузов, Н. В. Гаретовский]. — М.: Финансы и статистика, 1984. — Т. 3. — 1984. — 511 с.

5. Государственные финансы: учебное пособие / [под ред. В. М. Федосова, С. Я. Огородника, В. Н. Суторминой]. — К.: Лыбидь, 1991, — 276 с.
6. Страховое дело: учебник / [под ред. Л. И. Рейтмана]. — М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992. — 524 с.
7. *Заруба О. Д.* Основи страхування: посібник / О. Д. Заруба. — К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1995. — 180 с.
8. *Романенко О. Р.* Фінанси: Підручник / О. Р. Романенко. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 312 с.
9. *Юлдашев Р. Т.* Организационно-экономические основы страхового бизнеса / Р. Т. Юлдашев. — М.: Издательство «Анкил». — 2002. — 248 с.
10.*Горбач Л. М.* Страхова справа: навчальний посібник / Л. М. Горбач. — К.: Кондор, 2003. — 216 с.
11. *Ротова Т. А.* Страхування: Навч. посіб. / Т. А. Ротова. — [2-ге вид. переробл. та допов]. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. — 400 с.
12. *Фисун І.* Методологічні основи визначення капіталу в страховій діяльності та форми його реалізації в регіонах України / І. Фисун // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». — Вип. 81—82. — 2006. — С. 126—128.
13. *Фурман В. М.* Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку / В. М. Фурман. — К.: КНЕУ, 2005. — 295 с.
14.*Лисяк Л.* Розвиток страхування як фактор зміцнення фінансового потенціалу регіонів / Л. Лисяк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». — Вип. 81—82. — 2006. — С. 89—90.
15. Страхування: підручник / [керівник авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець]. — Вид. 3-тє, без змін. — К.: КНЕУ, 2006. — 599 с.

Стаття надійшла до редакції 14.01. 2011 р.

УДК 336.71

Т. В. Запаранюк, здобувач кафедри
банківської справи Тернопільського національного
економічного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ВІДКРИТОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто негативну дію факторів зовнішнього впливу на реалізацію монетарної політики центрального банку, визначено напрями оптимізації основних інструментів грошово-кредитного регулювання економіки в умовах світової фінансової кризи.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: монетарна політика, центральний банк, рефінансування, обов'язкові резерви, процентна ставка, фінансова криза.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматривается негативное воздействие факторов внешнего влияния на реализацию монетарной политики центрального банка, определяются направления оптимизации основных инструментов денежно-кредитного регулирования экономики в условиях мирового финансового кризиса.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: монетарная политика, центральный банк, рефинансирование, обязательные резервы, процентная ставка, финансовый кризис.

ABSTRACT. In the article the negative affecting of factors of external influence on realization of monetary policy of central bank is examined, directions of optimization of basic instruments of monetary regulation of economy are determined in the conditions of world financial crisis.

KEY WORDS: monetary policy, central bank, refunding, required reserves, interest rate, financial crisis.

Необхідною умовою ефективної реалізації монетарної політики є об'єктивний всебічний аналіз особливостей перебігу і напрямів розвитку сучасних економічних процесів. Уповільнення технологічного розвитку провідних країн світу і незавершеність ринкових реформ із одночасним демонтажем державного регулювання економіки у країнах із колишньою адміністративно-командною системою господарювання визначають істотні дисбаланси і перекоси у сучасній міжнародній економічній системі, що стало одним із факторів наростання і розвитку кризових явищ у фінансовому і реальному секторах національних господарств. Глобалізація економічних процесів, широкомасштабне переміщення між країнами товарів, робочої сили, капіталів і фінансових потоків лише ускладнили ситуацію, пов'язавши зовнішні шоки із загостренням внутрігосподарських протиріч економічного розвитку країн із перехідними економіками. За таких обставин відкритість національного господарства України виступає фактором посилення вразливості економіки до зовнішніх кризових процесів і явищ, загострюючи проблему пошуку найбільш оптимальних шляхів макроекономічного регулювання, одним із найважливіших складових якого виступає монетарна політика. Безпосередній зв'язок цієї проблеми із практичними завданнями оптимізації монетарного впливу на перебіг економічних процесів вказує на необхідність обґрунтування на концептуальному рівні ефективних напрямів впливу інструментів монетарного регулювання на економіку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми, засвідчує, що питанням реалізації монетарної політики в умовах інтеграції вітчизняного господарства у світову економічну систему присвячено праці багатьох вітчизняних економістів, серед яких можна відзначити роботи таких

вітчизняних і зарубіжних економістів, як В. Бурлачков, О. Дзюблюк, В. Міщенко, С. Моісеєв, В. Стельмах та ін. Однак, обґрунтування шляхів мінімізації негативного впливу зовнішніх факторів розвитку світового господарства за умов відкритості національної економічної системи вимагає пошуку найдієвіших механізмів монетарного регулювання економіки, які б сприяли подоланню наслідків світової фінансово-економічної кризи. Відтак, метою даної статті є визначення таких пропозицій і рекомендацій, що мають містити ряд положень концептуального характеру, які б дозволили оптимізувати монетарні аспекти регулятивного впливу держави на національну економіку за умов її відкритості до зовнішніх ринків.

Процес трансформування вітчизняної економічної системи адміністративно-командного типу на відкриту для зовнішніх впливів систему ринкових відносин не міг не позначитися на особливостях реалізації монетарної політики центрального банку, визначаючи таку його діяльність, яка значною мірою залежить від наростаючих потоків транскордонних капіталів, рівня процентних ставок на міжнародних фінансових ринках, динаміки цін на світових товарних ринках, обсягів зовнішньої заборгованості. А відтак центральний банк виявляється уже не в стані проводити абсолютно незалежну грошово-кредитну політику, орієнтовану виключно на національні пріоритети.

Особливе загострення ситуації, що склалася, виявилося у період наростання кризових явищ на світових фінансових ринках. Адже відкритість національної економіки, зростаюча залежність України від міжнародної економіки і світової фінансової системи стала ключовою причиною поширення кризових явищ на національне господарство загалом і його банківський сектор зокрема. Так, спад світової економіки зумовив зниження попиту на продукцію металургійної і хімічної промисловості України, що спричинило загальний спад орієнтованого на експорт виробництва та суміжних із ним галузей. А зростання зовнішньої заборгованості і значна залежність ресурсної бази банків від зовнішніх запозичень визначили передумови підриву стабільності вітчизняного банківського сектора і розгортання кризових явищ в економіці загалом.

І якщо у передкризовий період вважалося, що грошово-кредитна політика може реалізовуватися, виходячи із певних правил взаємодії фінансового і реального секторів економіки, а дослідженню самих цих правил присвячені численні роботи різних економістів [1, с. 153—154], то згодом реалії кризових явищ

показали, що у динаміці макроекономічних процесів не спостерігаються закони подібності, а відтак досить складно передбачити ймовірні наслідки для економіки щодо використання тих чи інших інструментів монетарного регулювання. Як справедливо зазначає проф. В. Бурлачков, «глобальна криза змушує переосмислити саме розуміння економічних процесів» [2, с. 19].

Саме відкритість національного господарства визначає необхідність враховувати не лише внутрішній, а й зовнішній аспект державного регулювання економіки грошово-кредитними методами. Концепція такого регулювання має всебічно враховувати всі можливі негативні аспекти відкритості національної економіки. Йдеться, зокрема, про такі із них.

По-перше, використання валют розвинутих країн у міжнародних розрахунках і їх обіг на світовому фінансовому ринку визначають суттєвий вплив цих валют на внутрішній грошовий обіг країн, які не є емітентами даних валют, спричиняючи всі негативні наслідки від ефекту доларизації, включаючи як неконтрольованість інфляційних процесів, так і підрив стабільності банківської системи, значна частка ресурсів якої формується в іноземних валютах.

По-друге, в сучасних умовах такий важливий елемент світової валютної системи як міжнародна валютна ліквідність формується міжнародними банками, включаючи і офшорні структури, котрі не підпадають під вплив органів національного регулювання банківського сектора, підвищуючи тим самим ризики загострення валютної і фінансової стабільності внаслідок неконтрольованого переміщення капіталів саме через ці банки.

По-третє, відкритість національної економіки через надмірний ріст споживчого кредитування у структурі портфелів активів банків визначає перетворення підтримки внутрішнього сукупного попиту на стимулювання імпорту, тобто іноземних виробників, з усіма негативними наслідками для реального сектора вітчизняного господарства.

По-четверте, переоцінка значення іноземних інвестицій, значна частина яких формується під впливом притоку ззовні короткострокових капіталів, зумовлює незахищеність національної економіки і загрозу стабільності грошової одиниці від зовнішніх шоків, пов’язаних із вірогідністю масованого раптового відтоку іноземних коштів із внутрішнього ринку.

Необхідно вказати, що заходи монетарної політики Національного банку, котрі передували початку фінансової кризи в Україні, були певним чином спрямовані на нівелювання зовнішніх ризиків, зокрема: посилення пруденційних нормативів діяльності комерцій-

них банків (у т. ч. у частині вимог адекватності капіталу); розширення можливості банків з підтримки їх ліквідності, в т. ч. через збільшення переліку можливої застави, яка береться під забезпечення в разі надання кредитів рефінансування; проведення процентної політики, яка була спрямована на стимулювання заощаджувальної активності населення; нарощування валютних резервів, які надалі дали змогу збалансовувати попит і пропозицію на іноземну валюту в період загострення фінансової кризи. Однак у жовтні 2008 р. в Україні розпочалася фінансова криза, яка зумовлювала зменшення довіри між банками, погіршення ліквідності як окремих банків, так і банківської системи в цілому, додатковий тиск на споживчі ціни та на обмінний курс гривні. Тому реалізація монетарної політики Національного банку України в цей період визначалася завданнями із забезпечення своєчасності проведення банками розрахунків, недопущення відпливу коштів з банківської системи та збалансування ситуації на валютному ринку.

За таких обставин використання центральним банком традиційних інструментів реалізації монетарної політики має наповнюватись новим змістом, визначаючи можливості оперативного реагування як на внутрішні умови економічного розвитку, так і зовнішні впливи на динаміку господарських процесів з тим, щоб уникнути надмірної переоцінки можливостей ринкового саморегулювання і відновлення рівноваги без втручання держави. Серед зазначених інструментів насамперед потребують розгляду такі, як рефінансування банків, обов'язкове резервування та політика облікової ставки.

Так, саме операції з рефінансування банків Національний банк України обрав у якості головного інструмента монетарного впливу на ситуацію на фінансовому ринку з метою підтримки ліквідності банківської системи. Однак у період загострення фінансової кризи застосовані механізми рефінансування виявили недостатній стабілізаційний ефект із-за нераціонального використання комерційними банками отриманих коштів та спрямування значних їхніх обсягів на валютний ринок, що знову лише посилило девальваційні очікування та негативно позначилося на обмінному курсі гривні щодо іноземних валют. Відтак, головна проблема, яка має бути вирішена у процесі застосування даного інструмента, полягає у забезпеченні належного контролю за використанням банками отриманих від центрального банку коштів із тим, щоб механізми рефінансування стали дієвим важелем впливу на посилення кредитної активності банківських установ саме у взаємодії із реальним сектором економіки, а не спекулятивних операцій на внутрішньому валютному ринку країни. Потрібно наголосити,

що у більшості розвинутих країн реакцією центральних банків на кризу стала саме політика надання комерційним банкам кредитних ресурсів під різні види застав, що значною мірою допомогло вирішити проблеми із ліквідністю. Крім того, при розгляді напрямів оптимізації даного інструмента монетарного регулювання можна підтримати точку зору проф. О. Дзюблюка, згідно якої у якості одного із альтернативних до кредитів рефінансування напрямів забезпечення платоспроможності і фінансової стійкості комерційних банків може розглядатися процедура їх рекапіталізації, яка передбачає участь держави у придбанні корпоративних прав банків (акцій), що може бути здійснено за рахунок коштів стабілізаційного фонду, випуску державних цінних паперів, а також коштів міжнародних фінансових організацій [3, с. 30].

Оцінка особливостей використання іншого важливого інструменту монетарної політики центрального банку, що передбачає обов'язкове резервування коштів, дозволяє дійти висновку про необхідність його орієнтування на підвищення рівня ліквідності банківської системи, що доцільно зробити шляхом надання можливості банкам здійснювати обов'язкове резервування з урахуванням касових залишків коштів у національній валюті та облігацій внутрішньої державної позики, строк погашення яких припадає на поточний рік. При цьому з метою мінімізації рівня ризиків, пов'язаних із погіршенням якості кредитних портфелів комерційних банків, Національному банку України потрібно здійснити всебічну, комплексну оцінку існуючих тенденцій до зростання обсягів прострочених кредитів за всіма категоріями позичальників, особливо за найбільш проблемними напрямками кредитування. Відтак центральному банку спільно із комерційними банками потрібно розробити план дій щодо надання можливості із реструктуризації заборгованості позичальників, якщо вони можуть обслуговувати проценти за кредитами, з відповідною підтримкою ліквідності цих банків. При цьому головним завданням Національного банку має стати підтримання ліквідності комерційних банків і виконання ними всіх зобов'язань щодо поточних та строкових депозитів як необхідної умови стабільної роботи усього банківського сектора.

Також ще одним важливим інструментом монетарного регулювання економіки є зміна облікової ставки Національного банку України. Облікова ставка використовується Національним банком одночасно як засіб реалізації грошово-кредитної політики та орієнтир ціни на гроші [4, с. 125]. Саме на підвищення ціни на гроші була орієнтована процентна політика Національного банку в період фінансової кризи.

Однак у сучасних умовах рівень даної ставки має бути спрямований на перегляд у сторону зниження, що є необхідною умовою створення оптимальних вихідних засад рефінансування центральним банком комерційних банків та формування сприятливої кон'юнктури на ринку позичкових капіталів при видачі кредитів комерційними банками реальному секторові. Практика утримування на порівняно високому рівні не лише облікової ставки, а й усіх процентних ставок за кредитами рефінансування Національного банку України має відійти в минуле, попри декларування антиінфляційної спрямованості політики НБУ. Це пов'язано із тим, що в кінцевому підсумку процентна політика центрального банку нашої країни на практиці не мала суттєвого впливу на перебіг інфляційних процесів, котрі значною мірою зумовлювалися не лише дією монетарних факторів, а й внутрішніми структурними чинниками розвитку економіки. Відтак, використання даного інструменту монетарної політики не мало належного впливу на оптимізацію процесів рефінансування та забезпечення достатньої ліквідності банківської системи, що вказує на потребу його більш гнучкого застосування, що має бути реалізовано у при організації ефективних кредитних відносин між центральним банком і комерційними банками.

Що ж до можливостей використання інструментів грошово-кредитної політики як заходів запобігання при перших ознаках зовнішньої дестабілізації економіки, то потрібно було б розглянути можливості запровадження валютних обмежень у разі виникнення такої необхідності. Йдеться насамперед про контроль за притоком капіталів, котрий має нестійкий характер і в разі виникнення економічних проблем може виникнути загроза фінансової стійкості країни. Як показує практика, значна торгова відкритість національного господарства і використання міжнародними інвесторами новітніх фінансових продуктів не дозволяє утримувати капітал у тому разі, якщо існують серйозні стимули для транскордонних операцій. Відтак контроль за цими грошовими потоками є невід'ємним елементом у всій системі заходів із забезпечення незалежності монетарної політики центрального банку і мінімізації негативних зовнішніх впливів на неї.

Отже концепція монетарної політики Національного банку України в умовах світової фінансової кризи має передбачати наявність в арсеналі інструментів грошово-кредитного регулювання ефективних та гнучких механізмів, які б дозволяли, з одного боку, ефективно реагувати та уникати зовнішніх факторів впливу фінансових криз, а з іншого — забезпечували б достатньо надійний спо-

сіб підтримання стійкості банківської системи, уникнення кризи ліквідності та доступ реального сектора до кредитних ресурсів, що є необхідною умовою уникнення значного спаду виробництва.

Однак вплив світової фінансової кризи на можливості реалізації стратегічних завдань монетарної політики в Україні має розглядатися не лише з позицій інструментів цієї політики, але й і її цілей. При цьому стратегія монетарної політики Національного банку України щодо переходу до вільного плавання обмінного курсу гривні має співвідноситися із диверсифікацією вітчизняної економіки і структури її експорту. Тому, принаймні у середньостроковій перспективі, активне регулювання валютного курсу з боку НБУ відіграватиме важливу роль з огляду на вплив курсової динаміки на національну економіку. Крім того, намагання знизити інфляцію за відносно короткий період до рівнів, близьких до розвинених країн, може вимагати проведення надмірно жорсткої монетарної політики і привести до негативних наслідків для можливостей відновлення реального сектора. Загалом же реалії грошово-кредитного регулювання за умов відкритості національної економіки вказують недостатню ефективність такої монетарної політики, яка ґрунтується на тартегуванні певного одного показника, що пов'язано із значною волатильністю основних макроекономічних параметрів, суттєвий вплив на які серед іншого мають і зовнішні чинники. Тісний взаємозв'язок таких параметрів, як грошові агрегати, ринкова норма процента, темпи інфляції, величина кредитних вкладень в економіку, обмінний курс національної валюти, визначає необхідність реалізації певної інтегрованої монетарної політики, яка мала б спиратися не лише на динаміку якогось певного одного параметра, як у випадку із вибором режиму таргетування, а на результати їх взаємозалежності і взаємозв'язку та інтегрованого впливу на динаміку економічних процесів.

Таким чином, ефективна монетарна політика центрального банку, що оптимально використовує наявні інструменти регулювання і зазнає мінімального впливу зовнішніх факторів, є кращою гарантією макроекономічної і фінансової стабільності та довгострокового економічного зростання. Вона відіграє ключову роль у заохоченні інвестицій в основний капітал, зростанні продуктивності праці, забезпеченні неперервності відтворювальних процесів.

У якості висновків із проведеного дослідження необхідно зазначити, що за обставин високого рівня відкритості національного господарства концептуальні засади реалізації монетарного регулювання мають передбачати розширення можливостей використання і підвищення ефективності основних інструментів

монетарної політики центрального банку, включаючи рефінансування, обов'язкові резерви та зміну облікової ставки. А гнучкість у процесі встановлення цільових орієнтирів грошово-кредитного регулювання має передбачати активний вплив НБУ на динаміку курсоутворення як важливий фактор макроекономічної стабільності, принаймні на період подолання наслідків світової фінансової кризи. Перспективами подальших розвідок у даному напрямку можуть бути питання пов'язані із з'ясуванням тих напрямів оптимізації монетарного регулювання економіки, які б сприяли передусім стабілізації роботи банківської системи країни та відновленню довіри до національної валюти.

Література

1. *Моисеев С. Р.* Денежно-кредитная политика: теория и практика: Учеб. пособие. — М.: Экономистъ, 2005. — 652 с.
2. *Бурлачков В.* Особливості сучасних економічних процесів і грошово-кредитна політика // Економіка України. — 2010. — № 4. — С. 16—21.
3. *Дзюблюк О.* Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках // Вісник Національного банку України. — 2009. — № 1. — С. 20—32.
4. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В. С. Стельмаха. — К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. — 404 с.

Стаття надійшла до редакції 7.02.2011 р.

УДК 336.71

М. І. Зубок, канд. воєн. наук, проф.,
професор кафедри менеджменту банківської діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОХОРОНА БАНКІВ У СИСТЕМІ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

АНОТАЦІЯ. У статті обґрунтовується актуальність охорони банків як елементу їх системи економічної безпеки, вказується роль і місце охорони у вказаній системі. Автор розкриває напрями забезпечення охорони банків, надаючи особливе значення технічній укріпленості банківських установ, застосуванню технічних засобів і фізичних сил охорони в забезпеченні захисту матеріальних об'єктів і засобів банків.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: *охорона, охоронна діяльність, банк, технічна укріпленість установ банків, технічна охорона, фізична охорона.*

АННОТАЦИЯ. В статье обосновывается актуальность охраны банков как элемента их системы экономической безопасности, указывается роль и место охраны в отмеченной системе. Автор раскрывает направления обеспечения охраны банков, придавая особое значение технической укрепленности банковских учреждений, применению технических средств и физических сил охраны в обеспечении защиты материальных объектов и средств банков.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *охрана, охранная деятельность, банк, техническая укрепленность банковских учреждений, техническая охрана, физическая охрана.*

ABSTRACT. In the article actuality of guard of banks is grounded as an element of their system of economic security, a role and place of guard are specified in the noted system. An author exposes directions of providing of guard of banks, strongly emphasizing technical equipped of bank institutions, to application of hardware's and physical forces of guard in providing of defense of material objects and facilities of banks.

KEY WORDS: *protection, security activities, the bank, the technical strengthening of the banking institutions, technical security, physical security.*

Актуальність теми статті обумовлюється поширенням злочинних посягань у період і після економічної кризи на матеріальні об'єкти та кошти банків, а також і необхідність пошуку форм та методів захисту банків та формування в них безпечного режиму їх діяльності.

Акцентуючи увагу на провідній ролі економічної безпеки в системі безпеки банку необхідно вказати, що забезпечення її функціонування здійснюється різноманітними заходами. З великого переліку цих заходів виділяються такі, які не є предметом банківської діяльності, але без яких така діяльність однозначно була б неможливою. Звичайно, що мова іде про охорону банків. Останні маючи в структурі своїх активів чисельні матеріальні об'єкти, обладнання, майно, кошти безумовно не можуть залишати їх без належного захисту. Звертаючи увагу на зазначених цінностях слід вказати, що втрата або якимось чином пошкодження їх призведе не тільки до нанесення банку шкоди, а і до суттєвого зниження його економічної безпеки. Тобто, забезпечення захисту таких цінностей є обов'язковою умовою функціонування банків і безумовно має входити до заходів забезпечення їх безпеки. Водночас, указані цінності є складовою виробничого процесу банку, саме при їх наявності формуються банківські продукти, а тому вони виступають однією із економічних характеристик банківської діяльності. Саме з таких підстав захист матеріальних об'єктів, обладнання, майна, коштів є елементом економічної безпеки банків. У той же час у забезпеченні захисту зазначених ціннос-

тей приймає участь досить великий комплекс різних за походженням заходів. Сюди слід віднести облік, контроль, регулювання, відшкодування, а також заходи охорони. За таких умов, охорону можна розглядати як елемент системи економічної безпеки банку чим і обумовлюється її місце в забезпеченні безпеки банку.

Разом з тим, враховуючи особливості банківської діяльності та процесу банківського виробництва можна говорити про банк як режимний об'єкт, у якому існує певний (обов'язковий) порядок його функціонування. Забезпечення такого порядку вимагає здійснення відповідних режимних заходів (пропускного та внутрішньооб'єктового режиму, режиму операційного дня і т. ін.). Більш того, встановлення відповідного режиму банку забезпечує необхідний ритм його роботи, що в свою чергу, мінімізує можливість різного роду помилок, збоїв у роботі та неефективної діяльності, ціна яких у банківському виробництві може бути досить великою. Крім того, необхідність впорядкованої і ритмічної діяльності банку вимагає формування відповідних режимів практично у всіх сферах його функціонування:

- режиму формування та використання ресурсів банку;
- режиму поведінки персоналу в різних умовах виробничої діяльності;
- режиму захисту інформації банку;
- особливого режиму функціонування банку в умовах дії несприятливих факторів економічної, політичної, соціальної ситуації у країні.

Крім того, система економічної безпеки забезпечує відповідні режими поведінки самого банку на ринку банківських послуг з урахуванням змін на ньому та в країні. Тут, як правило, запроваджуються такі режими, як режим економії, режим активізації, режим виживання і т. д. Важлива роль у формуванні таких режимів поряд з іншими заходами безпеки, відводиться і охороні банків.

Таким чином, охорона банків виконує два види функцій: забезпечує захист цінностей банку та утворює відповідні режими його функціонування — пропускний та внутрішньооб'єктовий (рис. 1).

Охорона банків розуміється як комплекс організаційних та спеціальних заходів, направлених на обмеження доступу до банку, захист його території, приміщень і об'єктів від протиправних посягань. Реалізація заходів охорони забезпечує досягнення банком визначеного ступеня його економічної безпеки.

Метою охорони є виключення можливості несанкціонованого проникнення на територію банку та викрадення (знищення, по-

шкодження) коштів, матеріальних цінностей чи заподіяння шкоди персоналу, створення умов для безпечної планової роботи підрозділів банку.

Охорона банків носить комплексний характер і забезпечується як спеціальними заходами, так і відповідним обладнанням споруд банківських установ.

У зв'язку з цим важливою умовою ефективної охорони банків є відповідність банківських споруд і приміщень вимогам і нормам інженерного та охоронного обладнання, їх технічної укріпленості.

Рис. 1. Місце охоронної діяльності
в системі економічної безпеки банку

При будівництві, реконструкції або ремонті банківських споруд обов'язково враховується досвід забезпечення безпеки діяльності банків, стан криміногенної ситуації в регіоні й країні в цілому, вимоги нормативних документів Національного банку, Міністерства внутрішніх справ України, а також будівельних норм щодо технічного стану приміщень установ банків. Крім ви-

конання власне інженерних технологій будівництва, що забезпечують безпеку існування самої споруди, обов'язковим є виконання певних норм щодо технічної укріпленості приміщень і споруд, обладнання їх спеціальними охоронними засобами.

Національний банк України прямо зобов'язує керівників банків забезпечити відповідність банківських приміщень вимогам, що визначені в нормативно-правових актах України та Державних будівельних нормах України (ДБН В. 2.2—9—99.), а також їх захист засобами інженерно-технічного укріплення, охоронної сигналізації, фізичної охорони.

Характеризуючи охорону банків з цієї точки зору необхідно зауважити, що вона являє собою сукупність заходів технічної укріпленості банківських установ, що мають відповідати встановленим нормам і забезпечувати їх захист від несанкціонованого проникнення, технічної охорони, яка має забезпечити своєчасне виявлення факту несанкціонованого проникнення та фізичної охорони, що забезпечує перетинання злочинних дій зловмисників (рис. 2).

Рис. 2. Структура охорони банків

Основу охорони об'єктів банку складає їх технічна укріпленість, під якою розуміють: спеціальне конструювання, обладнання і оснащення споруд, приміщень та території банківських об'єктів, спрямоване на забезпечення їх захисту від несанкціонованого проникнення і злому. Основні вимоги до технічної укріпленості банківських об'єктів викладені у Положенні про вимоги щодо технічного стану та організації охорони приміщень банків України, затвердженому постановою Правління Національного банку України від 29.12.2007 р. № 493 з наступними змінами і доповненнями. В узагальненому вигляді вимоги до технічної укріпленості банківських об'єктів, що охороняються можна висловити наступним чином: багаторубіжний захист об'єктів, міц-

ність і стійкість будівель і споруд та їх комунікацій, спеціальне укріплення найбільш уразливих зон, місць і ділянок, наявність робочого, чергового та тривожного освітлення, засобів і мереж зв'язку, аварійного і резервного електроживлення, запасних виходів з об'єкта, спеціальне обладнання місць несення служби силами охорони та ін.

Вибір форм, методів і засобів охорони залежить від таких факторів:

- можливі способи злочинних посягань на банки;
- характеристика технічної укріпленості установ банків;
- наявність уразливих місць у технічній укріпленості установ банку;
- умови місцевості, де розташовані установи банку, конструктивні особливості будівель;
- режим і характер роботи установ банку, розмір грошових і матеріальних цінностей;
- режим охорони установ банку;
- якісно-кількісні характеристики сил охорони;
- технічна оснащеність сил охорони.

Установи банків організовують охорону власною службою охорони або залучають до охорони на договірних засадах спеціальні підрозділи Міністерства внутрішніх справ України чи юридичні особи, яким надано право на здійснення охоронної діяльності (надання охоронних послуг) згідно з чинним законодавством України. Вибір сил охорони покладається на керівника установи банку.

У відповідності до використання сил та засобів охорони остання поділяється на фізичну та технічну. В свою чергу, фізична охорона здійснюється силами фізичних осіб шляхом встановлення стаціонарних постів, виділення груп для супроводження вантажів та цінностей, патрульних груп, груп охорони посадових осіб банку.

Технічна ж охорона забезпечується встановленням у визначених місцях технічних засобів охорони (ТЗО), які поділяються на засоби затримки, засоби охоронної та засоби пожежної сигналізації, засоби спостереження за територією і приміщеннями установи банку, обладнання для реєстрації вносу (виносу) заборонених матеріалів і виробів та інші засоби.

За рішенням керівника установи банку у залежності від обсягів готівки та інших цінностей, строків їх зберігання, місця розташування установи банку, облаштування касового вузла, інших умов може обиратись один із наступних видів охорони:

- цілодобова фізична охорона із підключенням відповідних

технічних засобів охорони для спостереження сил охорони;

• у робочий час фізична охорона із підключенням відповідних технічних засобів охорони для спостереження сил охорони, у неробочий час охорона тільки за допомогою відповідних технічних засобів охорони, що підключені для спостереження сил охорони;

• цілодобова охорона тільки за допомогою відповідних технічних засобів охорони, що підключаються для спостереження сил охорони.

Обраний вид охорони є обов'язковим на час перебування обсягів готівки і цінностей у банку. Потреба у використанні відповідного виду охорони при відсутності обсягів готівки та цінностей визначається керівником установ банку. При збільшенні готівки та цінностей в установі банку її керівник має своєчасно вжити заходів щодо посилення охорони, технічної укріпленості приміщень установи, інших заходів для забезпечення надійного їх збереження. Відомості про охорону банку є банківською таємницею і не підлягають розголошенню.

Таким чином, охорона банків є невід'ємною складовою їх діяльності спрямованої на захист матеріальних об'єктів та коштів чим забезпечує вплив на рівень економічної безпеки банків.

Література

1. Положення про вимоги щодо технічного стану та організації охорони приміщень банків України // Постанова Національного банку України від 29.12.2007 р. № 493 зі змінами та доповненнями // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.rada.kiev.ua.

2. Інструкція з організації охорони установ банків Державною службою охорони при Міністерстві внутрішніх справ України // Наказ МВС України від 23.08.2005 р. № 700 // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.rada.kiev.ua.

3. *Курило В. І.* Правові засади охоронної діяльності : навч. посіб. / Курило В. І. — К.: Кондор, 2005. — 182 с.

4. *Зубок М. І.* Охорона та охоронна діяльність : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Зубок М. І. — К.: КНТЕУ, 2006. — 172 с.

5. *Павлов А. В.* Основы организации безопасности банков : учеб. пособие / Павлов А. В. — М.: Академия, 2010. — 128 с.

6. *Захаров О. Ю.* Обеспечение комплексной безопасности предпринимательской деятельности / Захаров О. Ю. — М.: АСТ «Астрель», 2008. — 320 с.

7. *Ярочкин В. И.* Безопасность банковских систем / Ярочкин В. И. — М.: Ось-89, 2004. — 416 с.

Стаття надійшла до редакції: 22.12. 2010 р.

УДК 368.032.2; 336.71

А. Б. Іванова, головний економіст відділу корпоративного бізнесу Києво-Святошинського відділення ПАТ «КБ «ХРЕЩАТИК», м. Київ

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР ПРИ ПРИЙНЯТТІ РІШЕННЯ БАНКОМ ПРО АКРЕДИТАЦІЮ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

АНОТАЦІЯ. Статтю присвячено визначенню необхідності і напрямків удосконалення оцінки фінансового стану страхової компанії, яка допускається до процедури акредитації її банком.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: фінансова стійкість страхової компанії, платоспроможність страхової компанії, акредитація.

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена определению необходимости и направлениям усовершенствования оценки финансового состояния страховой компании, которая допускается к процедуре аккредитации ее банком.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: финансовая стабильность страховой компании, платежеспособность страховой компании, аккредитация.

ABSTRACT. Article is devoted to identification of necessity and ways of improving financing rating of insurance company, allowed to accreditation.

KEY WORDS: financial stability of insurance company, solvency of insurance company, accreditation.

Зростання конкуренції у межах банківського і страхового секторах фінансового ринку стимулює банки і страхові компанії до співробітництва з метою досягнення тактичних і стратегічних цілей функціонування, а саме: можливість систематизованого збуту страховими компаніями своїх послуг і мінімізація банками потенційних фінансових ризиків. Сьогодні відомо багато організаційно-економічних форм об'єднання банків і страхових компаній в Україні, для забезпечення розвитку яких суб'єктами фінансового ринку застосовується суворий підхід до вибору партнерів, що головним чином, передбачає оцінку їх фінансового стану. Так, вибір методики фінансового аналізу як сукупності показників фінансового стану і методів їх оцінки страхової компанії, яка допускається до процедури акредитації, дозволить банку уникнути співробітництва з фінансово ненадійними страховими компаніями, яких сьогодні досить багато, враховуючи незрілість ринку страхування в Україні.

Дослідженнями проблеми вибору методики, що дозволяє рейтингувати страхові компанії на основі різних підходів, займають-

ся українські та зарубіжні вчені: О. І. Гінзбург, А. С. Ширинян, М. В. Михайлов, В. В. Шахова, О. В. Козьменко, О. В. Меренкова, які запропонували набір фінансових показників, що характеризують різні аспекти фінансового стану страхової компанії як у моментних показниках, так і в динаміці. Однак більшість із запропонованих ученими методик обмежується або визначенням мінімального розміру статутного капіталу, або аналізом структури власного капіталу, або розрахунком показників оцінки фінансової стійкості страховика.

Метою статті є визначення необхідності і напрямків удосконалення оцінки фінансового стану страхової компанії при прийнятті рішення банком про її акредитацію. Поставлена мета обумовила виконання наступних завдань:

1) розкрити економічну сутність кожного фінансового критерію, який застосовується при оцінці фінансового стану страхової компанії;

2) проаналізувати дотримання ПАТ СК «Універсальна», АСК «ІНГО Україна» і ЗАТ СК «Країна» показників, що застосовуються при оцінці фінансового стану страхової компанії на основі річних фінансових звітів;

3) сформулювати рекомендації щодо удосконалення оцінки фінансового стану страхової компанії, яка допускається до процедури акредитації.

Страховик, на відміну від промислових і комерційних підприємств, приймає від страхувальника гроші в обмін на послугу, яка забезпечує страховий захист у вигляді майбутніх страхових виплат тільки тим страхувальникам, які зазнали збитків і потребують фінансової допомоги. Ця особливість потребує певних гарантій щодо здатності страхової компанії відповідати за своїми зобов'язаннями перед страхувальниками. Однією з гарантій є фінансова надійність страховика. Так, кандидат економічних наук О. В. Мурашко визначає фінансову надійність страховика як його спроможність виконати страхові зобов'язання, прийняті за договорами страхування та перестрахування у випадку впливу несприятливих чинників [1, с. 521].

Найважливішою характеристикою фінансово-економічної діяльності будь-якого підприємства є фінансова стійкість. Доктор економічних наук О. В. Павловська визначає фінансову стійкість підприємства як його спроможність забезпечити діяльність за рахунок власних коштів, не допускаючи невиправданої кредиторської заборгованості та своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Основними показниками оцінки фінансової стій-

кості є: коефіцієнт автономії (незалежності/концентрації власного капіталу) і коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів (фінансової стійкості) [2, с. 364].

Коефіцієнт автономії (незалежності/концентрації власного капіталу) характеризує частку власності підприємства в загальній сумі коштів, інвестованих у його діяльність. Чим вищий цей коефіцієнт, тим більш фінансово стійким і незалежним від кредиторів є підприємтво.

$$\text{Ка} = \frac{\text{Власний капітал (ннетто}}{\text{Майно підприємства}} = \\ = \frac{\text{Ф.1, Р.1 Пасиву} - 010\ \text{Ф.1 Активу}}{\text{Ф.1, код 280}}. \quad (1)$$

Оптимальне теоретичне значення показника *Ка* не менше 0,5.

Доповненням до цього показника є коефіцієнт концентрації залученого капіталу.

$$\text{Ккзк} = \frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Майно підприємства}} = \\ = \frac{\text{Ф.1, Р. 2} + \text{Р. 3} + \text{Р4} + \text{Р. 5 Пасиву}}{\text{Ф.1, код 280}}. \quad (2)$$

Сума обох коефіцієнтів дорівнює 1 (чи 100 %).

Фінансові ресурси страховика складаються з двох основних частин — власного й залученого капіталу, причому залучена частина капіталу у вигляді страхових премій значно більша, ніж власна. Ці засоби не належать страховикові, а лише тимчасово, на період дії договорів страхування, перебувають у його розпорядженні й використовуються на страхові виплати або перетворюються в прибуткову базу за умови беззбиткового проходження договорів. Можливість перетворення цих засобів через деякий час у дохід страховика обгрунтовує коректність визначення «залучений капітал» [3, с. 117].

Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів (фінансової стійкості) розраховується за формулою:

$$\text{Кфс} = \frac{\text{Кз} + \text{Дз} + \text{Знвп}}{\text{Власний капітал (ннетто}} = \\ = \frac{\text{Ф.1, Р. 2} + \text{Р. 3} + \text{Р. 4} + \text{Р. 5 Пасиву}}{\text{Ф.1, Р.1ППасив} - 010\text{Ф10Ф.1иву}}, \quad (3)$$

де Знвп — забезпечення наступних витрат і платежів. Оптимальне теоретичне значення показника Кн не більше 1 (чи 100 %).

Ліквідність страховика — це його спроможність своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання, передусім сплачувати борги, а також показник того, як швидко можна реалізувати матеріальні цінності й отримати кошти, необхідні для покриття зобов'язань.

Найжорсткішим критерієм ліквідності підприємства, що показує, яку частину короткострокових зобов'язань можна за необхідності погасити негайно, є коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) (Кал). Причому до складу високоліквідних активів входять лише грошові кошти в національній та іноземній валюті, що пояснюється високим ризиком окремих видів страхування, які здійснює страховик. Рекомендована нижня межа цього показника — 0,2.

$$\text{Кал} = \frac{\text{Високоліквідні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\text{Ф. 1, код } 230 + 240}{\text{Ф. 1, Р. 4 Пасиву}}. \qquad (4)$$

Зміст методики визначення платоспроможності страховика полягає в порівнянні обсягу зобов'язань страховика перед страхувальниками з обсягом власних коштів, які можуть бути використані на покриття зобов'язань. Страховика можна вважати платоспроможним у разі, коли власні кошти перевищують страхові зобов'язання.

У ризикових видах страхування оцінка платоспроможності полягає у зіставленні фактичної платоспроможності з розрахунковою нормативною. Згідно із ст. 30 Розділу III ЗУ «Про страхування»:

- фактичний запас платоспроможності страховика визначається вирахуванням із вартості майна страховика суми нематеріальних активів і загальної суми зобов'язань, у тому числі страхових, що приймаються рівними обсягам страхових резервів;
- нормативний запас платоспроможності страховика дорівнює більшій з двох визначених величин — першої, яка розраховується множенням на 0,18 суми надходжень страхових премій протягом звітного періоду, що зменшуються на 50 % страхових премій, сплачених перестраховикам; другої, яка розраховується множенням на 0,26 суми здійснених страхових виплат протягом звітного періоду, що зменшуються на 50 % страхових виплат, компенсованих перестраховикам;
- фактичний запас платоспроможності страховика має перевищувати розрахунковий нормативний запас платоспроможності [4].

Іноді в кінці звітного періоду страховик компенсує збитки, пов'язані зі страховою діяльністю, за рахунок прибутку від інвес-

тиційної діяльності, тому в цілому по компанії може досягатися позитивний фінансовий результат, при визначенні якого розраховується прибутковість активів.

$$\text{Па} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} = \frac{\text{Ф.2, код 220}}{\text{Ф.1, код 280}}. \qquad (5)$$

Особливістю взаємовідносин банків та страховиків в умовах розподілу сфер діяльності є те, що банки, здійснюючи кредитну діяльність, виступають носіями ризику, а отже, формують суспільну потребу у страхуванні. Страхові організації приймають на себе ці банківські ризики і при їх проявленні компенсують втрати банкам. Страхування застави під отримані кредити (заставне страхування) сьогодні є найбільш розповсюдженою формою кредитного страхування на практиці. На відміну від страхування ризику неповернення кредиту (делькредерного страхування), при якому страхувальником виступає банк, менш ризиковою формою страхування є заставне, оскільки при страхуванні застави під отримані кредити страхувальником є позичальник, який безпосередньо страхуючи свою платоспроможність, опосередковано захищає інтереси свого кредитора. До того ж, заставне страхування закріплене у ЗУ «Про заставу», ЗУ «Про іпотеку» і ЗУ «Про страхування». Якщо згідно ст. 10 ЗУ «Про заставу» предмет застави, який не підлягає обов'язковому страхуванню, може бути застрахований за згодою сторін на погоджену суму, що не перевищує його ринкової вартості, то страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, пошкодження або псування згідно ст. 7 ЗУ «Про страхування» належить до обов'язкових видів страхування. Водночас, згідно ст. 8 ЗУ «Про іпотеку» іпотечним договором на іпотекодавця може бути покладений обов'язок здійснити інші види страхування у зв'язку з передачею нерухомого майна в іпотеку [4—6].

Як правило, банки укладають контракт про співробітництво із певними страховими компаніями, в яких рекомендують позичальнику застрахувати заставлене майно. Такі страхові компанії називаються акредитованими. Визначальним фактором при прийнятті банком рішення про акредитацію страхової компанії є оцінка її фінансового стану.

Користуючись даними фінансових звітів за 2009 рік проаналізуємо дотримання ПАТ СК «Універсальна», АСК «ІНГО Україна» і ЗАТ СК «Країна» показників, що застосовуються при оцінці фінансового стану страхової компанії (табл. 1) [7—9].

Таблиця 1

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПАТ СК «УНІВЕРСАЛЬНА», АСК «ІНГО УКРАЇНА» І ЗАТ СК «КРАЇНА»

№ з/п	Назва показника	Розрахункові значення показників			Оптимальне теоретичне значення показника
		ПАТ СК «Універсальна»	АСК «ІНГО Україна»	ЗАТ СК «Країна»	
1	Вартість майна на кінець звітного періоду, тис. грн	431 710,90	369 140,00	106 384,00	—
2	Залучені кошти на кінець звітного періоду, тис. грн	233 811,20	227 282,00	68 335,00	—
3	Високоліквідні активи на кінець звітного періоду, тис. грн	87 007,20	196 712,00	25 069,00	—
4	Поточні зобов'язання на кінець звітного періоду, тис. грн	55 522,20	52 454,00	30 493,00	—
5	Власний капітал (нетто) на кінець звітного періоду, тис. грн	196 487,70	139 299,00	37 330,00	—
6	Нормативний запас платоспроможності, розрахований на підставі надходжень страхових премій, тис. грн	24 054,64	39 453,97	8 951,83	—
7	Нормативний запас платоспроможності, розрахований на підставі страхових виплат, тис. грн	13 625,82	33 542,13	4 722,66	—
8	Чистий прибуток на кінець звітного періоду, тис. грн	—	15 110,00	1 923,00	—
9	Непокритий збиток на кінець звітного періоду, тис. грн	33 794,00	—	—	—

Закінчення табл. 1

№ з/п	Назва показника	Розрахункові значення показників			Оптимальне теоретичне значення показника
		ПАТ СК «Універсальна»	АСК «ІНГО Україна»	ЗАТ СК «Країна»	
	Показники оцінки фінансової стійкості (на кінець звітного періоду)				
10	Коефіцієнт автономії (5/1)	0,46	0,38	0,35	не менше 0,5
11	Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів страховика (2/5)	1,19	1,63	1,83	не більше 1,0
	Показники оцінки ліквідності та платоспроможності (на кінець звітного періоду)				
12	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (3/4)	1,57	3,75	0,82	не менше 0,2
13	Співвідношення фактичного запасу платоспроможності і нормативного (5/6)	8,17	3,53	4,17	більше 1,0
	Показники оцінки прибутковості (на кінець звітного періоду)				
14	Прибутковість активів (8/1)	—	0,04	0,02	більше 0,00
15	Прибутковість власного капіталу (8/5)	—	0,11	0,05	більше 0,00

Із таблиці видно, що ПАТ СК «Універсальна», АСК «ІНГО Україна» і ЗАТ СК «Країна» дотримувались у 2009 році показників оцінки ліквідності та платоспроможності. Проте, незважаючи на отриманий ПАТ СК «Універсальна» у 2009 році збиток, розрахункові значення показників оцінки її фінансової стійкості наближені до оптимальних теоретичних значень цих показників, на відміну від АСК «ІНГО Україна» і ЗАТ СК «Країна», які отримали прибуток у цьому році. Оскільки ПАТ СК «Універсальна» також пропонує послуги зі страхування життя через власне дочірнє підприємство ПАТ «Компанія страхування життя «Універсальна», власні кошти, вільні від зобов'язань, може інвестувати переважно у довгострокові та менш ліквідні види активів чим покращить ефективність своєї діяль-

ності. Причиною невідповідності розрахункових значень показників оцінки фінансової стійкості АСК «ІНГО Україна» і ЗАТ СК «Країна» оптимальним теоретичним значенням цих показників може бути відхилення страхових тарифів цих компаній від об'єктивних обґрунтувань, тому з метою підвищення фінансової стійкості АСК «ІНГО Україна» і ЗАТ СК «Країна» менеджменту цих компаній необхідно переглянути власну цінову політику.

Таким чином, при оцінці фінансової надійності страхової компанії, яка допускається до процедури акредитації, необхідно враховувати правильність розрахованих тарифних ставок та інвестиційну політику страховика, що неодмінно сприятиме удосконаленню оцінки його фінансового стану. До того ж, фактична оцінка кожного показника повинна визначатись шляхом порівняння розрахованого значення показника з відповідною шкалою значень. Тому подальших розробок вимагає проблема створення у банку системи оцінки кожного показника і визначення загальної оцінки фінансового стану страхової компанії, яка допускається до процедури акредитації.

Література

1. *С. С. Осадець.* Страхування: Підручник. — К.: КНЕУ, 2002. — 599 с.
2. *А. М. Поддєрьогін*. Фінанси підприємств: Підручник. — К.: КНЕУ, 2008. — 522 с.
3. *О. В. Шевчук, В. О. Фастунова*. Управління фінансовими ресурсами страхових компаній // Економічний вісник донбасу. — 2010. — № 2 (20). — С. 116—126.
4. Закон України «Про заставу» від 02.10.1992: за станом на 12 жовтня 2010 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу — http://zakon1.-rada.gov.ua/.
5. Закон України «Про іпотеку» від 05.06.2003: за станом на 12 жовтня 2010 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу — http://zakon1.-rada.gov.ua/.
6. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996: за станом на 30 липня 2010 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу — http://zakon1.-rada.gov.ua/.
7. Фінансовий звіт ПАТ СК «Універсальна» за 2009 рік [Електронний ресурс] / Режим доступу — http://www.universalna.com/.
8. Фінансовий звіт АСК «ІНГО Україна» за 2009 рік [Електронний ресурс] / Режим доступу — http://www.ingo.ua/.
9. Фінансовий звіт ЗАТ СК «Країна» за 2009 рік [Електронний ресурс] / Режим доступу — http://www.krayina.com/.

Стаття надійшла до редакції: 17.01.2011 р.

УДК 336.71

Івасів І. Б., д-р екон. наук, проф.
кафедри банківської справи,

Корнилюк Р. В., аспірант кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ. У статті розроблено пропозиції щодо створення системи регулювання іноземних банків, яка максимізує позитивні наслідки присутності іноземного банківського капіталу в банківській системі України.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: іноземний банк, експансія іноземних банків, банківське регулювання.

АННОТАЦИЯ. В статье разработаны предложения по созданию системы регулирования иностранных банков, которая максимизирует позитивные последствия экспансии иностранного банковского капитала в банковской системе Украины.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: иностранный банк, экспансия иностранных банков, банковское регулирование.

ABSTRACT. The proposals for a regulation of foreign banks, which maximizes benefits of foreign banks entry in the banking system of Ukraine have been worked out in this article.

KEY WORDS: foreign bank, foreign banks entry, banking regulation.

Протягом останніх двох десятиріч у результаті фінансової лібералізації та усунення бар'єрів міжнародні банки та банківські групи проявляли високу активність на ринках країн з перехідною економікою. У Центральній та Східній Європі іноземні банки контролюють більше половини банківського капіталу, а в таких країнах, як Естонія, Болгарія, Чехія, Словаччина під контролем іноземних банків знаходиться 60—80 % ринку банківських послуг [1, с. 7].

В умовах глобалізації невідворотним процесом стає підвищення ролі універсальних іноземних банків в Україні. Посилення міжнародного руху банківського капіталу вимагає зваженої державної регуляторної політики, спрямованої на запобігання впливу світових фінансових криз та мінімізації ризиків залежного розвитку банківської системи України. Актуальною стає побудова ефективної національної системи регулювання іноземних банків, що передбачає вирішення накопичених проблем як на стратегічному, так і на тактичному рівні.

На нашу думку, стратегічні завдання мають першочергове значення і включають обґрунтування необхідності змін у регулюванні іноземних банків; гармонізацію регуляторної політики в сфері діяльності іноземних банків із загальнодержавним економіко-політичним курсом; визначення пріоритетних напрямків регулювання та нагляду; створення механізму для реалізації стратегії регулювання. Натомість, тактичні завдання полягають у деталізації обраної стратегічної програми, тобто виявленні та вирішенні конкретних проблем, пов'язаних зі сферою діяльності іноземних банків.

Оцінка впливу іноземних банків на економіку та фінансовий сектор приймаючих країн, проблеми регулювання діяльності іноземних банків є темою багатьох наукових досліджень. Так, Р. Левін здійснив аналіз взаємозв'язку фінансової лібералізації і ефективності банківської діяльності, зробивши висновок про те, що вища частка іноземних банків у капіталі банківської системи підвищує загальну ефективність банківської системи внаслідок зниження накладних витрат банків [2]. Кілька наукових робіт указують на те, що розвиток банківської системи справляє позитивний вплив на економічний розвиток країни. Роботи Р. Левіна і С. Зервоса, а також Р. Раджана та Л. Зінгалеса засвідчують, що країни з розвинутими фінансовими системами демонструють вищі показники реального ВВП на душу населення [3; 4]. Крім цього, Дж. Капріо і П. Гонахан, Л. Голдберг та ін. розкрили наявність позитивної кореляції між присутністю іноземних банків та стабільністю банківської системи [5; 6]. У роботі Б. Дейджа, Л. Голдберга і Д. Кінні виявлено факт, що іноземні банки як правило мають вищі обсяги кредитування, ніж їх вітчизняні конкуренти [7]. А. Деміргюч-Кунт, Р. Левін, Х. Мін на основі аналізу банківських систем за період 1988—1995 рр. довели, що експансія іноземних банків призводила до зниження частоти банківських криз [8]. Матісон і Рольдос стверджують, що іноземні банки є джерелом більш стабільних кредитних ресурсів за рахунок коштів материнських структур та більш широкого доступу до глобальних фінансових ринків, тож присутність іноземного капіталу може підвищити стабільність банківської системи приймаючих країн [9].

Загалом, підсумовуючи думки іноземних вчених щодо очікуваних переваг та недоліків експансії іноземних банків можна виділити наступні. Почнемо з переваг:

— запровадження сучасних банківських технологій і фінансових інновацій;

— економія від масштабу, коли іноземні банки можуть викликати консолідацію банківської системи;

— розвиток фінансових ринків, вдосконалення ринкової інфраструктури;

— підвищення конкуренції на ринку банківських послуг;

— залучення прямих іноземних інвестицій, сприяння притоку та диверсифікації капіталу.

До основних аргументів проти присутності іноземних банків дослідники відносять:

— побоювання іноземного контролю над банківською системою приймаючої країни, позаяк контроль над розподілом кредитних ресурсів в економічній системі припускає значну економічну владу;

— специфічність банківського бізнесу у порівнянні з іншими сферами підприємницької діяльності та зумовлює необхідність протекціоністських заходів у системі регулювання банківської діяльності;

— іноземні банки можуть мати цілі, які не сумісні з основними завданнями економічної політики приймаючої країни (наприклад, підтримка експорту з країни походження материнського банку);

— у період банківських криз іноземні банки можуть «експортувати» нестабільність, «інфікуючи» банківську систему приймаючої сторони;

— відмінності у системах банківського регулювання можуть створювати проблеми в процесі контролю за діяльністю іноземних банків.

Ще один негативний ефект експансії іноземних банків, як вважається, спричинюється відмінностями між рівнями розвитку ринку приймаючої країни і ринку іноземного банку. Дане явище відоме в науці як гіпотеза технологічного розриву (technology gap hypothesis). За цією гіпотезою, чим більшим є технологічний розрив між іноземним та місцевими компаніями, тим більшим є негативний ефект експансії іноземного капіталу. Ґрунтовний аналіз даної гіпотези здійснено в роботі С. Классенза та ін. [10]. Учені проаналізували вплив експансії іноземних банків на розвиток вітчизняних банків на прикладі банківських систем 80 країн світу протягом 1988—1995 рр. Аналіз виявив, що в країнах, які розвиваються, іноземні банки, як правило, демонструють вищу прибутковість у порівнянні з вітчизняними банками (натомість, у розвинутих країнах ситуація протилежна) [10]. Н. Гермес та Р. Ленсінк розвинули модель Классенза і розглянули дані 990 банків з 18 країн світу в період 1990—1996 рр. і прийшли до аналогічних результатів [11]. Дані дослідження підтримують гіпотезу технологічного розриву.

Таким чином, проблема регулювання діяльності іноземних банків набуває винятково важливого значення в умовах України, як через різні рівні розвитку банківських систем, так і через складнощі в ідентифікації іноземних та вітчизняних банків. Остання викликана непрозорою структурою власності на банки, зареєстровані в Україні, незалежно від їхнього статусу.

Згідно ст. 1 Закону України «Про банки і банківську діяльність», стратегічними цілями регулювання банківської системи України вважаються «правове забезпечення стабільного розвитку і діяльності банків в Україні і створення належного конкурентного середовища на фінансовому ринку, забезпечення захисту законних інтересів вкладників і клієнтів банків, створення сприятливих умов для розвитку економіки України та підтримки вітчизняного товаровиробника» [12, с. 1]. На нашу думку, дані цілі, що зводяться до захисту національних інтересів в умовах ринку, повинні залишитись незмінними і в сфері регулювання іноземних банків. Адже складність системи регулювання іноземних банків в Україні полягає в тому, що її неможливо розглядати у відриві з державними пріоритетами внутрішньої і зовнішньої економічної політики. Без урахування політико-економічного курсу держави найдосконаліша стратегія регулювання у сфері діяльності іноземних банків втратить свою ефективність.

Для успішного стратегічного планування у даній сфері державним регуляторам необхідно визначити національний шлях України під впливом переваг і недоліків фінансової інтеграції. Вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких С. Шмуклер [13], Т. Смовженко [14] виділяють три основні стратегічні підходи держави до реагування на виклики глобалізації в цілому та регулювання іноземних банків зокрема. Пропонуємо окреслити дані підходи як ліберальний, протекціоністський та змішаний.

Перший, ліберальний підхід ґрунтується на тезі, що державне втручання в економіку спричинює кризові явища в господарстві, а урядові інтервенції та обмежуючі заходи посилюють проблему морального ризику і знижують переваги ефективної ринкової системи, що здатна до саморегуляції. Такої позиції дотримуються П. Ромер та Дж. Акерлоф [15]. Логічним продовженням ліберального зовнішньоекономічного курсу в сфері регулювання іноземних банків стає відкритість банківської системи до припливу іноземного капіталу і усунення обмежень в діяльності банків.

Другий, протекціоністський підхід полягає в обмеженні транскордонного руху іноземного капіталу та жорсткому регулюванні діяльності нерезидентів. Фокусується увага на уразливості націо-

нальної економіки до негативних наслідків фінансової глобалізації: асиметричної інформації, морального ризику, бульбашок на ринках інвестиційних активів, спекулятивних атак, стадної поведінки, що присутні на міжнародному фінансовому ринку. Зважаючи на уроки глобальної фінансової кризи 2007—2010 рр., П. Кругман, Дж. Стігліц, Дж. Тобін виправдовують державне втручання в економіку, в тому числі обмеження транскордонних потоків іноземного капіталу, згладжуванням притаманної їм високої волатильності та зниженням надмірного апетиту до ризику [16].

Третій, змішаний шлях передбачає поетапне посилення внутрішнього кредитно-фінансового ринку і розуміння ризикованості відкриття слабкої банківської системи для припливу іноземного капіталу. Негативні наслідки діяльності іноземних банків зростають при відсутності адекватної системи управління системними банківськими ризиками, а також необхідних обсягів резервів та капіталу. Неконтрольована іноземна конкуренція також здатна пригнічувати розвиток вітчизняних банків.

Прихильники змішаного підходу зазвичай націлені на створення системи регулювання та нагляду іноземного капіталу нарівні з вітчизняним, однак з посиленням функції моніторингу генерованих банками ризиків. Особливої ваги за змішаного підходу набуває контроль за транскордонним рухом капіталу та ліквідністю, вимоги до формування банківських резервів, фінансова прозорість, а також система консолідованого нагляду, без якої в умовах глобалізації національні регулятори позбавлені можливості контролювати транзакції зарубіжних материнських банків.

З огляду на зовнішньоекономічний курс України та потреби банківської системи України в зовнішніх фінансових ресурсах та технологіях найбільш оптимальним нам видається третій стратегічний підхід до регулювання іноземних банків, який дозволяє мінімізувати загрози і максимізувати переваги транскордонного припливу капіталу. З іншого боку, даний шлях найскладніший, оскільки передбачає постійне балансування між полюсами лібералізму та протекціонізму. Це створює проблему утримання цілісності, гармонійності, взаємоузгодженості методів регулювання іноземних банків, які здатні легко перетворитись на еклектичне нагромадження взаємоподавляючих ініціатив.

Так, у дослідженнях вітчизняних учених можна зустріти рекомендації, поєднання яких набуває досить суперечливого характеру. Наприклад, пропонується «ввести особливі нормативи для іноземних банків», «тимчасово на 3—5 років обмежити частку іноземного капіталу в банківській системі України на рівні 40—45 %

від усіх банків» і водночас «сприяти припливу іноземного капіталу», оскільки «банківська система України недостатньо готова до масштабного кредитування реального сектору економіки» [14]. Паралельна реалізація даних ініціатив породжує обернений синергетичний ефект, що виражається формулою «2 + 2 = 3» і нівелює індивідуальну корисність кожного методу в рамках відповідних стратегічних підходів.

Окрім гармонізації цілей, змішаний підхід на основі ризикорієнтованого регулювання та нагляду в умовах України варто модифікувати таким чином, щоб враховувати специфіку іноземних банків не лише на етапі входження на ринок, а й у період функціонування. Наприклад, рекомендується проводити глибший моніторинг фінансового стану та структури власності транснаціональних банків з огляду на її більшу складність у порівнянні з вітчизняними банками. Система консолідованого нагляду за міжнародними банками нагляду потребує активізації співпраці НБУ з уповноваженими наглядовими органами зарубіжних держав, щодо обміну необхідною інформацією. Важливим завданням постає юридичне оформлення процесу консолідованого нагляду за іноземними банками.

При цьому, регулятивні заходи щодо іноземних банків повинні носити адекватний характер, обґрунтований потребами національної економіки та національної безпеки України. Незважаючи на специфічні риси іноземних банків, важливо не допускати дискримінації банків за географічною приналежністю капіталу, щоб не зашкодити позитивним ефектам ринкового механізму та фінансової глобалізації, а також сприяти залученню іноземних інвестицій у реальний сектор економіки.

Відтак, ми знову приходимо до висновку, що ключовим завданням для НБУ має бути не вибір стратегічного підходу самого по собі, а визначення системи пріоритетних цілей регулювання іноземних банків і безумовне слідування до них з можливістю модифікації стратегії відповідно до мінливих умов середовища.

Важливими проблемами стратегічного характеру перед регуляторами іноземних банків, на наш погляд, також є:

- проблема діалектики стратегії та тактики;
- проблема невизначеності майбутнього;
- подвійна агентська проблема.

Проблема діалектики стратегії та тактики пов’язана з суперечністю між принципами регулювання та короткостроковими потребами економічного розвитку, для задоволення яких регулятор вимушений йти на порушення чи зміну декларованих довгостро-

кових орієнтирів. Нобелівський лауреат Е. Прескотт писав, що суспільство виграє від послідовної політики держави, яка жорстко слідує задекларованим економічним принципам, не зважаючи на бізнес-цикли, очікування населення та можливості отримання тактичних переваг [17]. Адже нестабільність дій економічних регуляторів, у тому числі в рамках антициклічної та банківської політики, дезорієнтує економічних суб'єктів і підвищує транзакційні витрати.

Суттєва проблема стратегічного державного планування в Україні — концентрація на методах (вступ до СОТ, кредитування в МВФ, інтеграція в ЄС, посилення співпраці з Російською Федерацією тощо), замість чіткого і безумовного слідування до основних цілей вищого порядку. Внаслідок руйнації ієрархії цілей Україна потрапляє в залежність від стратегічних рішень інших держав, міжнародних організацій та транснаціональних корпорацій. Зокрема, у сфері національного регулювання іноземних банків впроваджуються правила, які носять не стільки внутрішній характер, скільки пов'язані з зовнішніми вимогами. Це призводить до фрагментарності, порушення цілісності правового поля. Регулятори втрачають стратегічний простір для маневрування, звужуються рамки прийняття тих рішень, які були б пріоритетними в першу чергу для національної економіки.

Рішення даної проблеми ми вбачаємо в утвердженні взаємоузгоджених макроекономічних цілей вищого порядку та державному контролі за дотриманням обраного курсу реформ.

Проблема невизначеності майбутніх процесів експансії та поведінки іноземних банків ускладнює адекватну оцінку стратегій регулювання іноземних банків. Наприклад, якби було наперед відомо, що частка іноземного капіталу в банківській системі України стабілізується на рівні 35—40 %, різкого відтоку банківського капіталу закордон не відбудеться, а іноземні банки не стимулюватимуть процесів транспортування криз, доларизації чи надмірного кредитування, то необхідність у введенні більшості протекціоністських заходів в Україні зникла б назавжди. Однак наявність песимістичних сценаріїв розвитку подій вимагає від регуляторів підготовки до найбільших загроз, які, між іншим, можуть назавжди лишитись потенційними.

Від сценарію майбутньої експансії іноземного капіталу залежить характер регулювання. Якщо домінуватиме тенденція проникнення нових іноземних інвесторів через появу нових іноземних банків, регуляторам слід сконцентруватись на етапі започаткування діяльності іноземних банків, щоб не допустити фінансо-

во слабкі установи з поганою репутацією. Якщо відбуватиметься експансія іноземного капіталу через розширення частки існуючих іноземних банків, регуляторам слід фокусуватися на контролі за дотриманням чесної конкуренції та регулюванні специфічних аспектів діяльності.

На нашу думку, другий сценарій є більш ймовірним та актуальним. Приділення уваги процесам консолідованого нагляду та моніторингу фінансової стійкості ТНБ є необхідним і з огляду на слабку розробленість у порівнянні з правилами започаткування діяльності.

Подвійна агентська проблема — наступний, потужний бар'єр на шляху до ефективного регулювання іноземних банків. Вона полягає в тому, що не тільки менеджери іноземних банків, але й державні регулятори, схильні використовувати свої повноваження у власних інтересах, і всупереч інтересів інших зацікавлених сторін [18, с. 48].

Подвійна агентська проблема поглиблюється внаслідок інституційної слабкості регуляторів та систем корпоративного управління банків. Декларовані стратегічні цілі замінюються прихованими індивідуальними цілями державних та корпоративних зацікавлених сторін внаслідок асиметрії інформації, низького рівня знань банківських клієнтів та міноритарних акціонерів, слабкості механізмів захисту їхніх прав. Негативний вплив подвійної агентської проблеми на розвиток банківської системи України полягає в тому, що зацікавлені сторони намагаються підтримувати ілюзію руху до стратегічної мети, одночасно максимізуючи власну корисність шляхом реалізації тактичних рішень, що шкодять інтересам суб'єктів з нижчим рівнем повноважень, дійсних прав чи контролю.

В умовах посилення агентського конфлікту за напрямками «стейкхолдери — регулятори», «стейкхолдери — менеджери», навіть ідеально продумана стратегія регулювання іноземних банків стає неефективною через деформацію механізму її реалізації. Відтак, зниження моральних ризиків та агентських проблем на корпоративному та державному рівні — першочергове завдання для системи державного регулювання і нагляду за іноземними банками.

На нашу думку, вирішення виявлених стратегічних проблем регулювання іноземного капіталу в банківську систему України повинне розпочинатись з централізованого і громадського контролю над дотриманням регуляторами наступних принципів:

1) принцип найвищої пріоритетності національних інтересів;

2) принцип системності, що передбачає узгодженість стратегічних цілей між собою та їх відповідність загальноекономічному курсу держави;

3) принцип обачності, що реалізується шляхом постійного моніторингу та прогнозування іноземного впливу;

4) принцип реальності виконання стратегічних програм.

Рекомендуємо використати критерій життєвого циклу іноземного банку для розробки основних стратегічних напрямів регулювання та нагляду у секторі іноземних банків, серед яких варто виділити:

1) регулювання процедури приходу іноземного інвестора в банківську систему України (допуск виключно фінансово надійних інвесторів та уточнення відповідних критеріїв відбору; удосконалення критеріїв відбору країн походження капіталу; встановлення вимог щодо розкриття і перевірки цілей входження іноземного капіталу);

2) регулювання та нагляд за діяльністю іноземного банку (постійний моніторинг ризиків іноземних банків на індивідуальній та консолідованій основі з використанням індексної методики; посилені наглядові заходи щодо іноземних банків, що демонструють аномальні значення рівнів фінансового ризику чи потенціалу впливу; контроль за рівнем корпоративного управління, фінансовою прозорістю банків);

3) регулювання реорганізації та припинення діяльності іноземного банку (створення чітких і прозорих процедур для реорганізації банків згідно міжнародних стандартів; забезпечення прав вкладників та кредиторів іноземного банку, що припиняє діяльність; недопущення суттєвих відтоків капіталу закордон унаслідок ліквідації іноземних банків).

Аналіз існуючої моделі регулювання іноземних банків в Україні та численних рекомендацій дослідників відносно напрямів її вдосконалення було виявлено суттєві суперечності і невідповідності. Зокрема, досить дискусійною видається ефективність більшості пропонованих заходів протекціоністського характеру в умовах фактичної відкритості економіки України до глобалізаційних процесів. Серед регулятивних заходів, рекомендованих вченими для застосування у достатньо відкритій банківській системі України, можна знайти:

— обмеження частки іноземного капіталу в банківській системі;

— обмеження присутності іноземного державного капіталу;

— обмеження притоку іноземного капіталу за міжнародним рейтингом інвестора чи країни базування, у тому числі заборона для банків з офшорних зон;

— обмеження частки іноземців в органах управління банків, як це реалізовано у Росії;

— квотування банківських інвестицій з однієї і тієї ж країни;

— підтримка вітчизняних банків;

— сприяння розвитку банків з державним капіталом та збільшення їхньої частки у банківській системі, шляхом докапіталізації;

— включення в зобов'язання іноземних банків надання пільгових кредитів компаніям АПК, високотехнологічного сектору економіки, або сфери малого та середнього бізнесу;

— посилення обов'язкового нормативу максимального розміру кредиту, виданого одному інсайдеру виключно для банків з участю іноземного капіталу.

Практична реалізація даних рекомендацій є досить проблематичною у світлі підписаних Україною договорів із СОТ, МВФ та ін. двосторонніх та багатосторонніх міжнародних угод. Виконання даних заходів часто суперечить чинному законодавству щодо недопущення дискримінації нерезидентів, рівноправності форм приватної і державної форм власності, курсу на європейську інтеграцію тощо. Відтак, постає необхідність впровадження «м'якіших» нструментів регуляторного впливу на сектор іноземних банків, які, в свою чергу, були б ефективнішими за існуючі.

Частина прихильників ідеї обмеження припливу і функціонування іноземного банківського капіталу в Україні обґрунтовує свої жорсткі рекомендації необхідністю укріплення національного фінансово-кредитного ринку протягом певного інкубаційного періоду. На їхню думку, лібералізація здатна принести позитивний ефект лише після підвищення конкурентоспроможності банківської системи України. Відтак, деякі рецепти поміркованих протекціоністів носять тимчасовий характер, наприклад:

- часткове обмеження присутності іноземного капіталу у банківській системі України квотою у 40—60 % статутного капіталу, що діятиме протягом перехідного періоду [14];
- обмеження частки іноземного капіталу в стратегічних секторах банківської системи на 3—5 років [19];
- посилені вимоги до філій іноземних банків під час перехідного періоду тощо [20].

На нашу думку, такий «поступовий» підхід породжує нові запитання і проблеми, що стосуються тривалості перехідного періоду, відкладання реформ до «кращих часів», зниження припливу необхідних інвестицій із-за кордону, а також відповідності даних заходів курсу на підвищення інвестиційної привабливості України і викликам глобалізації. У цьому питанні ми погоджуємось з

авторами стратегії «Новий курс: реформи в Україні. 2010—2015» Гейцем та ін., які стверджують: «Не можна спочатку створити національний комплекс, а потім вбудовувати його в інтеграційний простір, як і навпаки, не будувати національний комплекс, а покластися тільки на самоплив глобалізаційних тенденцій. Обидва шляхи у своїй самостійності неефективні й руйнівні для економіки України» [21, с. 6].

Україні варто вирішувати паралельні завдання, створюючи національний економічний комплекс з одночасною органічною інтеграцією у систему міжнародного поділу праці. За таких умов, надмірне застосування інструментів регулювання протекціоністського характеру не лише гальмуватиме інтеграційні процеси, а й суттєво знизить існуючий позитивний ефект від діяльності іноземних банків в Україні. Ймовірність сценарію відтоку іноземного банківського капіталу в такому випадку збільшується через посилення світової тенденції до регуляторного арбітражу — втечі капіталів з країни внаслідок різниць жорсткості національних режимів банківського регулювання та нагляду.

Однак, варто наголосити, що в окремих екстрених випадках застосування арсеналу обмежуючих регуляторних заходів може бути виправданим, тому їх не варто повністю відкидати. Такими екстреними можуть бути ситуації, пов'язані з різким виведенням капіталу за кордон, нав'язуваням іноземними банками дій, що суперечать національним інтересам чи різким погіршенням фінансового стану іноземних банків. Утім, замість загальних обмежуючих або дискримнаційних заходів стосовно групи банків з іноземним капіталом, ми рекомендуємо проводити адекватну оцінку існуючої ситуації у банківській системі, зміцнювати готовність до захисту національних інтересів, розвивати систему вчасного виявлення конкретних індивідуальних, а не загальних ризиків групи іноземних банків. Поглиблення аналізу та врахування українськими регуляторами специфіки іноземних банків залишаються вкрай актуальними, однак не повинні перетворюватись на сегрегацію і подальшу дискримінацію усієї групи банків, що належать нерезидентам.

НБУ та іншим суб'єктам регулювання іноземного банківського капіталу доречніше діяти за принципом «сталевої руки в оксамитовій рукавичці»: дозволяючи, однак контролюючи процес експансії іноземних банків. Адже звинувачення зовнішніх агентів чи обставин у власних проблемах — це ознака безвідповідальності та безпорадності перед дією зовнішніх факторів, що не сумісне з суттю ефективного національного регу-

лювання та нагляду. На даному етапі розвитку банківської системи потрібно максимально використовувати вигоди від присутності іноземних інвесторів, одночасно мінімізуючи ризики шляхом встановлення ефективної, а не формальної, системи регулювання, що базується на принципах транскордонного консолідованого нагляду.

З метою утвердження фінансової безпеки держави в умовах зростання частки іноземного капіталу в банківській системі України пропонуємо здійснити комплекс заходів, які для зручності аналізу розподілимо на три основні групи за масштабом охоплення: макроекономічні, організаційні та операційні.

До групи макроекономічних заходів регулювання іноземних банків слід віднести усю множину інструментів державної економічної політики, які мають на меті досягнення цілей вищого порядку (зайнятість, цінова стабільність, економічне зростання) і суттєво, хоча опосередковано, впливають на діяльність іноземних банків в Україні. Наприклад, удосконалення монетарного режиму, що передбачає гнучкий валютний курс і посилення значення процентної ставки в регулюванні, знизить ризик різкого притоку і відпливу іноземного банківського капіталу спекулятивного характеру. Крім того, рестрикційна грошово-кредитна політика, впровадження заходів детінізації національної економіки, розвиток ринку цінних паперів можуть забезпечити стійкість розвитку банківської системи України. Фіскальний режим і його гармонізація з монетарним, режим антимонопольного регулювання теж відіграють важливу роль у створенні умов функціонування іноземних банків. Завдяки фіскальним, монетарним, антимонопольним важелям держава здатна регулювати обсяги притоку іноземного банківського капіталу. Однак, особливістю макроекономічних методів є менша орієнтованість на специфічні потреби банківської системи України. Їх важко змінювати виключно заради проведення політики регулювання іноземного капіталу. Втім, при відповідності загальним потребам економічного розвитку дані заходи варто враховувати під час банківського регулювання.

Організаційні заходи мають на меті цілеспрямоване регулювання іноземних банків і банківської системи в цілому. Серед них особливо актуальними є формування системи транскордонного консолідованого нагляду, вдосконалення оцінки системних та індивідуальних банківських ризиків, підвищення транспарентності, гармонізація банківської нормативно-правової бази відповідно до європейського законодавства та міжнародних стандартів, розвиток корпоративного управління у банках.

Першочерговим завданням на шляху до адекватної оцінки ризиків іноземних банків, представлених в Україні, є налагодження системи транскордонного консолідованого нагляду. Нинішня система нагляду сфокусована на фінансових показниках дочірніх банків, що являють собою лише невеличку вершину айсбергу ТНБ, до якої мають інформаційний доступ національні регулятори. Про недостатність уваги, яку НБУ приділяє афілійованим особам банків або спорідненим з ними особам, неодноразово заявляли представники МВФ та Світового банку, оскільки в законодавстві України досі не врахований Базельський основний принцип № 20 щодо здійснення банківського нагляду на консолідованій основі. Зарубіжні регулятори прийшли до необхідності оцінки банку з урахуванням фінансового стану учасників фінансової групи і їх афілійованих осіб після кількох гучних банкрутств, внаслідок конфлікту інтересів між материнською структурою і вкладниками дочірнього банку [22].

Як засвідчили наші дослідження, показники ліквідності, резервування та капіталізації іноземних банків в Україні більш волатильні за рахунок існування каналу внутрішнього транскордонного фінансування всередині фінансових груп. Таким чином, значення нормативів фінансової стійкості дочірніх банків носить формальний характер, у той час як більш інформативними є консолідовані показники зарубіжного материнського банку чи міжнародного холдингу в цілому.

Пропонуємо розширити повноваження НБУ у сфері консолідованого нагляду шляхом юридичного затвердження можливостей:

1) отримувати необхідну інформації про зарубіжних інвесторів та споріднених осіб від уповноважених органів нагляду та регулювання країн базування капіталу;

2) здійснювати оцінку впливу кожного учасника транснаціонального холдингу на стабільність роботи банку;

3) вимагати дотримання високих стандартів внутрішнього контролю, ризик-менеджменту та корпоративного управління в транснаціональних холдингових компаній, до складу яких входять дочірні іноземні банки в Україні;

4) застосовувати примус до транснаціональних банків у випадку порушення банківського законодавства.

Для того щоб національна система транскордонного консолідованого нагляду не залишилась на стадії нормативних декларацій, вона має формуватись у рамках тісної співпраці з органами нагляду країн базування, що передбачає підписання угод про по-

розуміння, постійний обмін інформацією між регуляторами країн походження та перебування іноземних банків, здійснення виїзного інспектування установ консолідованої групи. Органам нагляду слід використовувати ефективний, а не формальний підхід. Наприклад, до об'єктів консолідованого нагляду можна включати не лише компанії, що володіють істотною часткою дочірнього банку, а й опосередкованих акціонерів та компанії зі спільними особами в органах управління. Відтак, робота наглядового органу ускладнюється потребою у співпраці з зарубіжними фінансовими регуляторами та уповноваженими органами контролю. Для ефективного транскордонного нагляду на консолідованій основі необхідно, щоб орган банківського нагляду регулярно отримував інформацію про осіб, які здійснюють реальний контроль над іноземним банком, структуру власності та детальну організаційну структуру, системи корпоративного управління та ризик-менеджменту, а також дані про всі суттєві ризики кожної групи компаній, які контролюють іноземний банк.

Потребує негайного вирішення проблема визначення кінцевих власників і країн базування іноземних банків, присутніх в Україні. Розмитість та розконцентрованість структури акціонерів міжнародних фінансових груп становить значну проблему у визначенні національної приналежності іноземних банків. Корпоративна структура транснаціональних холдингів буває настільки складною, що досить важко виявити місце перебування їхніх центрів прийняття стратегічних рішень. Незважаючи на складність даного завдання, вважаємо доречним не обмежуватись аналізом прямих власників, зазвичай номінальних посередників, а здійснювати моніторинг усього ланцюжка опосередкованих акціонерів, що контролюють суттєву частку транснаціонального холдингу.

Банківським регуляторам важливо визнавати, що дочірня структура, яка є значною в рамках транснаціонального холдингу, може бути необов'язково значною для України. І навпаки, іноземна фінансова установа провідного міжнародного банку може бути значною на вітчизняному ринку, навіть якщо вона є відносно меншою за значенням для банківської групи в цілому. Пропонована методика індексної моделі впливу допоможе чіткіше визначити дані пропорції, які обумовлюють силу і характер впливу іноземного банку на банківську систему України.

Постійна оцінка ризиків і переваг іноземного капіталу на рівні банківської системи та окремих іноземних банків дозволить удосконалити інструментарій регулювання у відповідності до національних інтересів. Чітке розуміння загроз і виграшів від допуску

на ринок різних видів іноземних банків сприяє створенню адекватних бар'єрів для затримки спекулятивного банківського капіталу і стимулювання приходу транснаціональних банків з надійною репутацією. Вважаємо необхідними заходи, що обмежують прихід банків з офшорних юрисдикцій чи з низьким міжнародним кредитним рейтингом, а також дію жорстких вимог щодо професійної придатності менеджерів-нерезидентів.

Зниження технічної складності проходження дозвільних процедур варто компенсувати посиленням моніторингу під час їх подальшого функціонування, а саме фіксувати зміни в структурі власності та фінансовому стану засновників іноземних банків.

Наступний метод покращення регулювання іноземних банків — сприяння розвитку транспарентності шляхом посилення вимог до публічної інформації щодо фінансового стану, власників і структури управління банків. Інформаційна прозорість як мінімум полягає у повному, вчасному та регулярному оприлюдненні квартальної фінансової звітності та змін у складі правління чи акціонерній структурі банку на шпальтах офіційних засобів масової інформації. Однак слід враховувати те, що на сьогодні основним джерелом інформації про банки є корпоративні сайти. Тому рекомендуємо НБУ розробити комплекс регуляторних вимог до обов'язкового змісту та граничних норм подачі фінансової інформації на інтернет-сайтах. Упровадження заходів щодо підвищення транспарентності сприятиме адекватнішій оцінці ризиків клієнтами та партнерами банків, а також укріпленню довіри до вітчизняних та іноземних банків.

Гармонізація банківської нормативно-правової бази України відповідно до європейського законодавства та міжнародних стандартів — необхідна складова побудови ефективної системи регулювання іноземних банків, що здатна забезпечити високий рівень нагляду, посилення привабливості міжнародних інвесторів, зниження суверенних ризиків, приплив інвестиційних ресурсів в Україну через канал транснаціональних фінансових і банківських холдингів. Першочерговими заходами є впровадження основних Базельський принципів, перехід банків на повноцінне ведення бухгалтерії за Міжнародними стандартами фінансової звітності, а також гармонізація законодавства України з основними банківськими директивами ЄС.

Розвиток корпоративного управління у банках України підсилюватиме національну систему регулювання іноземними банками, оскільки має низку спільних цілей. Серед них: уникнення надмірного інсайдерського кредитування як прояву морального

ризику та агентської проблеми, вдосконалення системи розкриття фінансової інформації та оцінки ризику, що сприяють повноцінній реалізації прав усіх стейкхолдерів банку. Вдосконалення корпоративого управління в Україні передбачає такі невідкладні заходи як розробка національного інституту незалежних членів наглядової ради банків; підвищення вимог до незалежних директорів; ефективніша співпраця зі службами внутрішнього аудиту; впровадження ефективних і прозорих систем матеріального винагородження членів наглядової ради; підвищення можливості для реалізації прав на участь у корпоративному управлінні міноритарних акціонерів.

Група операційних заходів регулювання іноземних банків, на відміну від організаційних, стосується виконання банками окремих функцій, а не діяльності банків в цілому. Вдосконалення регулювання іноземних банків варто здійснювати на етапах формування і розміщення банківських ресурсів, а також у сфері розрахунково-касових та валютних операцій.

Оптимізацію формування ресурсів іноземними банками пропонуємо здійснювати за наступними напрямками:

1) розвиток внутрішнього ринку банківських ресурсів шляхом виводу вітчизняного капіталу з тіньового обороту;

2) подолання диспропорцій у структурі банківських ресурсів: підвищення питомої ваги довгострокових депозитів у національній валюті;

3) розвиток національної системи гарантування вкладів фізичних осіб шляхом диверсифікації джерел накопичення ресурсів фонду, надання йому додаткових повноважень щодо реорганізації і ліквідації банків, застосування диференційованих ставок сплати внесків, що базуються на оцінці ризиків у діяльності кожного банку.

Досягнення окреслених цілей сприятиме зниженню залежності національної економіки України від зовнішнього боргового фінансування через канал транснаціональних банків. Роль іноземних банків у пост-кризовому відновленні довіри вкладників до банківської системи є визначальною, оскільки вони мають кращі можливості для залучення коштів фізичних осіб внаслідок вищих рівнів лояльності клієнтів у порівнянні з вітчизняними, а також достатнього рівня фінансової стійкості.

Операційне регулювання іноземних банків на етапі розміщення ресурсів рекомендуємо розвивати за напрямами:

1) стимулювання кредитного фінансування реального сектору економіки України без застосування прямих адміністративних важелів впливу;

2) забезпечення ефективного механізму іпотечного кредитування з одночасним посиленням вимог до банківської оцінки ризиків у даній соціально-важливій сфері;

3) впровадження дієвого юридичного механізму захисту прав кредиторів за умови повного виконання обов'язків перед позичальниками (особливо у сфері повного інформування клієнтів щодо тонкощів умов кредитного договору). Нашу думку підтверджують результати досліджень М. Мауер [23], які засвідчили, що в країнах з низьким рівнем захисту прав кредиторів, присутність іноземних банків частіше призводить до кредитних криз. Якщо ж рівень захисту прав кредиторів адекватний — більше підприємств отримують позитивні результати від приходу іноземних банків.

4) Іноземні банки з огляду на високу частку в кредитних операціях і високий рівень зовнішньої фінансової підтримки виступають провідним фактором відновлення докризових обсягів кредитування та притоку іноземних інвестицій. Відтак, регулювання їх кредитних та інвестиційних операцій варто здійснювати на загальних недискримінаційних умовах в порівнянні з вітчизняними банками.

Оптимізація регулювання розрахунково-касових операцій іноземних банків, на нашу думку, передбачає вдосконалення контролю за транскордонним рухом капіталів, який включає: контроль за відпливом капіталу за кордон; контроль за сукупним припливом капіталу; контроль за короткостроковими надходженнями капіталу для уникнення надмірного зростання короткострокових зобов'язань; контроль над міжнародними валютними операціями, особливо типу «кері-трейд»[1], шляхом встановлення податку на дані транзакції. Особливого значення набуває боротьба зі спекулятивним «гарячим» капіталом, що генерує стрибки волатильності на фондовому та валютному ринках України. Банківська система України потребує формування ефективної системи запобігання відмиванню «брудних» грошей у рамках програми на основі «Сорока рекомендацій» FATF та положень відповідних комітетів Банку Міжнародних розрахунків.

Удосконалення інструментарію валютного регулювання іноземних банків варто спрямовувати на подолання доларизації економіки України та зниження валютних ризиків. Як свідчать результати дослідження, іноземні банки схильні бути провідниками даних негативних процесів при відсутності дієвого режиму валютного контро-

[1] Керрі-трейд (Carry Trade) — утримання відкритої позиції на валюту з позитивним свопом, з метою отримання прибутку не від зміни її курс, а від різниць у відсоткових ставках.

лю. Незбалансована структура банківських ресурсів та строкові диспропорції між валютними активами і зобов'язаннями породжують низку банківських ризиків, що особливо гостро проявляються в іноземних банках, які формують значну частину ресурсів за рахунок іноземної валюти. При кредитуванні в іноземній валюті банки стикаються з ризиком втрати платоспроможності позичальників унаслідок девальвації гривні. З іншого боку, зростання обсягів наданих позик у національній валюті призводить до диспропорцій у балансі між короткостроковими пасивами в іноземній валюті та довгостроковими гривневими активами. Крім того, існує проблема резервів під кредитні ризики, які повинні формуватись виключно у національній валюті, що послаблює фінансову стійкість іноземних банків. Така ситуація значно обмежує темпи відновлення кредитування економіки України.

Оптимізацію регулювання залучення і використання валютних ресурсів в умовах нестабільності курсу гривні у довгостроковому періоді ми вбачаємо у налагодженні механізмів хеджування валютних ризиків, які стримуються відсутністю ринку форвардів, ф'ючерсів та валютних деривативів. Вирішення проблеми доларизації передбачає, в першу чергу, утвердження довіри до гривні та вдосконалення механізму рефінансування банків НБУ, яке б унеможливлювало використання гривні у спекулятивних валютних операціях. Дані заходи повинні співвідноситись з процесом поступового переходу до режиму гнучкого курсоутворення та системи інфляційного таргетування в Україні.

Реалізація комплексу запропонованих макроекономічних, організаційних та операційних заходів сприятиме зниженню ризиків, притаманних іноземному банківському капіталу та укріпленню стабільності банківської системи України. В той час як жорсткі протекціоністські методи регулювання обмежуючого та дискримінаційного характеру по відношенню до іноземних банків ми вважаємо такими, що суперечать інтеграційному зовнішньополітичному курсу України та внутрішнім економічним потребам у підвищенні капіталізації, ліквідності, транспарентності та обсягів іноземних інвестицій.

Література

1. *Uiboupin Janek*. Effects of Foreign Banks Entry on Bank Performance in the CEE Countries. // Uiboupin Janek. — Tartu University Press. — 2004. — 44 p.

2. *Levine R*. International Financial Liberalization and Economic Growth. // R.Levine — Review of International Economics, 9(4). — 2001. — P. 688—702.

3. *Levine R., Zervos S.* Stock Markets, Banks, and Economic Growth. // R. Levine, S. Zervos — American Economic Review, 88, 1998. — P. 537—558.

4. *Rajan R. G., Zingales L.* Financial Dependence and Growth. // R. G. Rajan, L. Zingales L. — American Economic Review. 88, 1998. —P. 559—586.

5. *Caprio G., Honohan P.* Finance for Growth: Policy Choices in a Volatile World. // G. Caprio, P. Honohan — The World Bank, Washington DC, 2000.

6. *Goldberg L., Dages G., Kinney D.* Foreign and Domestic Bank Participation: Lessons from Argentina and Mexico. // L. B. Goldberg, G. Dages, D. Kinney. — Federal Reserve Bank of New York Working Paper. — 2000. pp. 17—36.

7. *Dages B. G., Goldberg L., Kinney D.* Foreign and Domestic Bank Participation in Emerging Markets: Lessons from Mexico and Argentina. // B. D. Dages, L. Goldberg, D. Kinney. — Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review, 6, 3. — 2000. pp. 17—35.

8. *Demirguc-Kunt A., Levine R., Min H.-C.* Opening to Foreign Banks. Issues of Stability, Efficiency, and Growth. In: Seongtae Lee (ed.) The Implications of Globalization of World Financial Markets. — Bank of Korea, Seoul. — 1998.

9. *Mathieson D. J., Roldos J.* The Role of Foreign Banks in Emerging Markets. // D. J. Mathieson, J. Roldos. Paper presented at the World Bank, IMF, and Brookings Institution 3rd Annual Financial Markets and Development Conference, 2001.

10. *Claessens S., Demirguc-Kunt A., Huizinga H.* How Does Foreign Entry Affect Domestic Banking Markets? // S.Claessens, A.Demirguc-Kunt, H.Huizinga. — Journal of Banking and Finance. 25, 5, 2001, pp. 891—911.

11. *Hermes N., Lensink R.* Foreign Bank Presence, Domestic Bank Performance and Financial Development. // N.Hermes, R.Lensink. — Paper for SUERF colloquium, — 2003. 23 p.

12. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000 № 2121-III // ВВР — 2001. — № 5, 6. — С. 36.

13. *Schmukler S. L.* Financial Globalization:Gain and Pain for Developing Countries. // S. L. Schmukler— The World Bank Research Group. — 2004.

14. Новий етап розвитку банківської системи України: зростання участі іноземних інвесторів: монографія / [Смовженко Т. С., Кірєєв О. І., Другов О. О. та ін.]; під ред. Т. С. Смовженко. — К. : УБС НБУ, 2008. — 231с.

15. *Akerlof G. A., Romer P. M.* Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit. // G. A. Akerlof, P. M. Romer. — Brookings Papers on Economic Activity, 2, pp. 1—60 and 70—74, (1993).

16. *Блог Пола Кругмана* [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.krugman.blogs.nytimes.com.

17. *Корнилюк Р.* Мічені Нобелем: «прісноводні» технократи Фін Кідланд та Едвард Прескот [Електронний ресурс] / Економічна правда. — 2010. — Режим доступу: www.epravda.com.ua.

18. *Stulz R. M.* The Limits of Financial Globalization. // R. Stulz. — THE Journal of Finance. Vol. LX, No. 4, August 2005.

19. Шляхи вирішення проблеми доларизації української економіки в умовах розширення присутності іноземних банків [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.niss.Gov.ua./Monitor/Marrch/01.htm.

20. *Сугоняко О.* Експансія іноземного капіталу: пошук міри // Урядовий кур'єр, № 121 (3286) від 4.07.2006 р. http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=40890702.

21. Новий курс: реформи в Україні. 2010—2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. — К.: НВЦ НБУВ, 2010. — 232 с.

22. *Chorafas D. N.* New Regulation of the Financial Industry // Dimitris N. Chorafas. — Macmillan, 2000. — 275 p.

23. *Maurer M. C.* Foreign bank entry, institutional development and credit access: firm-level evidence from 22 transition countries // M. Maurer. — Bern: Swiss National Bank. — 2008.

Стаття надійшла до редакції: 14.01.2011 р.

УДК 336.71

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

УДОСКОНАЛЕННЯ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ ТА РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА РІВНІ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ. У статті розглядаються основні заходи НБУ щодо регулювання кредитної діяльності банків. Аналізується роль кредитних операцій банків України у процесі активізації банківського бізнесу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: кредитування, фінансова криза, кредитний портфель, проблемні кредити.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются основные мероприятия НБУ по регулированию кредитной деятельности банков. Анализируется роль кредитных операций банков Украины в процессе активизации банковского бизнеса.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: кредитование, финансовый кризис,кредитный портфель, проблемные кредиты.

ABSTRACT. In the article the main activities of NBU in the credit activities of banks are considered. Also the role of credit operations of the Ukrainian banks is analyzed in the process of banking business.

KEY WORDS: crediting, financial crisis, a credit portfolio, problem credits.

В сучасних умовах необхідність реформування регуляторних і наглядових функцій державних структур у фінансово-кредитній сфері є незаперечною. Стагнація процесу кредитування свідчить

про недостатню комплексність та ефективність політики щодо подолання наслідків фінансової кризи в Україні.

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.

Національний банк України, використовуючи нормативні та корегуючі методи регулювання банківської діяльності, намагається адекватно реагувати на дестабілізаційні процеси, які пов'язані з кризовими явищами. До таких загальних заходів можливо віднести: запровадження мораторію на дострокове зняття депозитів, підвищення суми гарантування вкладів фізичних осіб, оперативне регулювання валютних операцій банків, використання інституції тимчасової адміністрації та ін. Відповідно до постанов НБУ «Про окремі питання діяльності банків» [2] та «Спеціальний порядок здійснення заходів щодо фінансового оздоровлення банків» [3], банкам змінено вимоги розрахунку регулятивного капіталу, надані рекомендації щодо здійснення реструктуризації заборгованості, змінені умови виконання окремих економічних нормативів, надано право тимчасовим адміністраторам знижувати вартість статутного капіталу банку у випадку перевищення розміру зареєстрованого статутного капіталу над розміром регулятивного капіталу тощо.

19 листопада 2009 р. Президентом підписано Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи» № 1533-VI від 23.06.09 р. [4].

Законом урегульовано питання:

- реструктуризації кредитної заборгованості (підлягають кредити розміром до 1 млн грн, а сума платежів після реструктуризації за кредитом не повинна перевищувати 35 % доходу позичальника);
- порядку надання кредитів у іноземній валюті (забороняється для фізичних осіб за винятком кредитів на лікування та освіту; та взагалі — надання таких кредитів тільки у безготівковій формі);
- формування банками у повному обсязі резервів під кредитні операції за рахунок валових витрат.

Комерційним банкам надано права проводити за погодженням із кожним позичальником у термін до 31 грудня 2010 року реструктуризацію заборгованості за кредитами позичальників — фізичних осіб.

Реструктуризація розповсюджується на:

1) кредити, надані комерційними банками до 1 жовтня 2008 року;

2) кредити, номінальна сума яких не перевищує 1 млн грн, у тому числі деноміновані в іноземній валюті за офіційним курсом Національного банку України на 1 жовтня 2008 року.

При іпотечному кредитуванні реструктуризації підлягають тільки кредити під заставу житлової нерухомості, яка є єдиним помешканням позичальника та його сім'ї.

Реструктуризація здійснюється шляхом:

1) надання позичальникам відстрочки сплати суми основного боргу за кредитними договорами на термін не більше двох років;

2) продовження терміну кредитних договорів з урахуванням обмежень, що діють у комерційних банках, та обставин щодо фінансового стану, в яких знаходяться позичальники;

3) зміни механізму нарахування відсотків таким чином, щоб частина щомісячних платежів з обслуговування кредитів не перевищувала 35 % сукупного місячного доходу сім'ї.

За реструктуризованими згідно із цією частиною кредитними договорами комерційні банки мають звільнити позичальників від сплати будь-яких штрафних санкцій за несвоєчасне виконання умов кредитних договорів, що виникли до дати такої реструктуризації.

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 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 п. п. залежно від рівня ліквідності наданого забезпечення;

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

Поліпшення макроекономічної ситуації та заходи, вжиті НБУ, мали позитивний вплив на стан банківської системи України і сприяли створенню необхідних передумов для відновлення кредитування економіки. Нині в Україні спостерігається економічне зростання (ВВП за 1 квартал 2010 р. збільшився на 4,8 %; за 5 місяців — на 6,1 %). Міжнародний валютний фонд прогнозує зростання ВВП України на 3,7 % у 2010 році та на 4,1 % — у 2011 році.

Кредити, надані нефінансовим корпораціям депозитними корпораціями (банками), на кінець жовтня 2010 року становили 494 млрд грн, а темп їх приросту становив 7,6 % у річному обчисленні порівняно з 6,7 % на кінець вересня. Темп приросту кредитів у сільське гоподарство становив — 6,4 % у річному обчисленні, темпи приросту кредитів у промисловість та будівництво становили відповідно 16,1 % та 8,4 % у річному обчисленні. Темпи приросту кредитів зі строком погашення до 1 року становили — 1,1 % у річному обчисленні, зі строком погашення від 1 року до 5 років та зі строком погашення більше 5 років становили відповідно 11,2 % та 28,7 % [6].

Створення резервів на покриття ймовірних втрат за кредитними операціями являє собою спосіб зниження ступеня ризику. З метою підвищення надійності та стабільності банківської системи, захисту інтересів кредиторів і вкладників банків Національним банком України установлюється порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків [7].

Банки зобов’язані створювати та формувати резерви для відшкодування можливих втрат на повний розмір чистого кредитного ризику за основним боргом, зваженого на відповідний коефіцієнт резервування, за всіма видами кредитних операцій у національній та іноземних валютах.

На сьогодні найбільшою загрозою для банківської системи України є значне зростання обсягів проблемних кредитів (у 12 разів, вони сягнули 77,3 млрд грн, а частка в кредитному портфелі збільшилася з 1,4 до 10,7 %). Це є свідченням високих ризиків у банківській системі та зумовлює значні відрахування в резерви на покриття збитків за активними операціями. Відношення резервів до активів зросло з 3,3 до 12,6 %.

Зростання обсягів проблемних кредитів стало причиною зниження рівня ліквідності внаслідок неповернення кредитів, зростання збитків через значні обсяги формування резервів і збільшення кількості неплатоспроможних установ, послаблення інвестиційної привабливості.

Значні обсяги проблемних кредитів стримують кредитування банками економіки та населення. За даними міжнародного рейтингового агентства Moody's на кінець 2009 року в Україні простроченими були 18 % іпотечних позик у гривнях та 27 % — в іноземних валютах. Насторожує значний обсяг реструктуризованих кредитів. За прогнозами, знадобиться ще 2—3 роки для вирішення проблеми «поганих» кредитів, але існує ризик, що реструктуризовані кредити із часом можуть стати неповернутими позиками, а це призведе до виникнення нових проблем у банках.

Величезні збитки, яких зазнала банківська система України, свідчать про нагальну необхідність удосконалення методик формування резервів, котрі б враховували не лише поточні, а й довгострокові очікувані витрати [8, с. 30].

Динамічне резервування по суті є буфером резервів, який має амортизувати кредитні шоки. У період «кредитного буму» банки мають здійснювати додаткові відрахування в резерви, а під час скорочення кредитної діяльності — знижувати рівень відрахувань у резерви і тим самим зменшувати навантаження на фінансовий результат у період фінансових криз.

Динамічне резервування передбачає зменшення коливань сукупного рівня резервів у період кредитного циклу, на відміну від діючого нині підходу до формування резервів, визначеного Положенням «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків», затвердженим постановою Правління НБУ від 06.07.2000 р. № 279, коли витрати на формування резерву скорочуються в період експансії і збільшуються за умови зменшення обсягів кредитування. Крім того, динамічне резервування передбачає зниження волатильності фінансового результату банків, який залежить від величини сформованих резервів.

Загальні рекомендації щодо вдосконалення механізму регулювання кредитної діяльності банків у кризових умовах та в посткризовий період мають містити наступні пункти:

1) у період кризи необхідно підвищувати якість та ускладнювати методичні підходи управління якістю кредитного портфеля, що використовуються у вітчизняних банках. Система управління кредитними ризиками повинна стати інтегрованою системою взаємопов'язаних блоків, які надають управлінську інформацію з метою прийняття рішень, пов'язаних із ризиком. Важливу роль в оцінці ризиків може відігравати методологія стрес-тестування,

яка дає змогу оцінювати вартість кредитного портфеля в умовах рецесії чи кризи [9, с. 54];

2) проводити реструктуризацію проблемних кредитів за єдиними для всіх банків правилами, розробленими НБУ, під контролем центрального банку та за його підтримки. При цьому важливо враховувати специфіку і пріоритети кожного з таких кредитів: за категорією позичальників (фізичні, юридичні особи), за цільовим призначенням (іпотечні, автокредити, кредити підприємцям, споживчі, корпоративні кредити, міжбанківські позички); за видом валюти (національна, іноземна); за ступенем проблемності (стандартні, під контролем, субстандартні, сумнівні, безнадійні); за строками погашення тощо;

3) запровадити контроль за максимальним розміром оплати процедури реструктуризації та обмеження на встановлення нових вимог до забезпечення за кредитом (переоцінки заставного майна, вимоги додаткового забезпечення тощо). Збитки, пов'язані з реструктуризацією, обов'язково повинні розподілятися між банками, позичальниками та державою;

4) удосконалити методику класифікації проблемних кредитів, розробити порядок викупу та обслуговування проблемних активів;

5) необхідно, щоб оцінку вартості проблемних активів за методикою НБУ виконувала третя, незалежна сторона [10, с. 24];

6) запропонувати використовувати систему динамічного резервування для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків для зменшення навантаження на фінансовий результат у період фінансових криз.

З метою зменшення банківських ризиків Національний банк України установлює нормативи кредитного ризику, які відображені в Інструкції «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [11]. Недотримання нормативів групи кредитного ризику може призвести до погіршення якості активів та фінансових труднощів у діяльності банку.

Неухильне і послідовне дотримання вимог внутрішнього контролю та центрального банку дасть змогу банкам ретельніше 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 процес удосконалення регулювання діяльності банків у посткризовий період повинен передбачати застосування динамічного резервування, створення державної структури по роботі з проблемними активами банків та впровадження інших заходів антициклічного банківського нагляду.

Література

1. Про банки і банківську діяльність // Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III.
2. Про окремі питання діяльності банків // Постанова Правління НБУ від 05 лютого 2009 р. № 49.
3. Про внесення змін до Спеціального порядку здійснення заходів щодо фінансового оздоровлення банків // Постанова Правління НБУ від 16 квітня 2009 р. № 225.
4. Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи // Закон України від 23.06.09 р. № 1533-VI.
5. Про стимулювання кредитування економіки України // Постанова Правління НБУ від 03.11.2009 р. № 650.
6. Офіційний сайт НБУ // http://www.bank.gov.ua.
7. Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків // Положення НБУ: Затверджено постановою Правління НБУ від 07.07.2000 р. № 279.
8. *Карчева Г.* Основні проблеми розвитку банківської системи України в посткризовий період та шляхи їх вирішення // Вісник НБУ. — 2010. — № 8. — С. 26—32.
9. *Довгань Ж.* Управління кредитними ризиками банків в умовах економічної кризи // Вісник НБУ. — 2010. — № 8. — С. 51—55.
10. *Стукало Н., Литвин М.* Державне антикризове регулювання банківського сектору: досвід ЄС та України // Вісник НБУ. — 2010. — № 7. — С. 20—25.
11. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні // Інструкція: Затверджено постановою Правління НБУ від 28.08.2001 р. № 368.

Стаття надійшла до редакції: 17.01. 2011 р.

УДК 336.71

Ю. В. Корнієнко, аспірантка кафедри менеджменту банківської діяльності, ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВ ЯК ОБ'ЄКТ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

АНОТАЦІЯ. Розглянуто існуючі визначення поняття «фінансова безпека банку» та дається авторський погляд на дане поняття. Розглянуто фінансову безпеку банку з точки зору часових, об'ємних, просторових та структурних характеристик, а також виділено об'єкт та суб'єкти фінансової безпеки банку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: фінансова безпека банку, характеристики фінансової безпеки банку, об'єкт фінансової безпеки банку, суб'єкти фінансової безпеки банку.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются существующие определения понятия «финансовая безопасность банка» и предоставляется авторский взгляд на данное понятие. Рассмотрено финансовую безопасность банка с точки зрения временных, объёмных, пространственных и структурных характеристик, а также выделено объект и субъекты финансовой безопасности банка.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: финансовая безопасность банка, характеристики финансовой безопасности банка, объект финансовой безопасности банка, субъекты финансовой безопасности банка.

ABSTRACT. Existing definitions of the «bank financial security» concept are examined in the article and the author determination is given. Financial safety of the bank discerned from the time point of view, volume, spatial and structural characteristics and object and subjects of financial safety are singled out.

KEY WORDS: bank financial security, characteristics of bank financial security, object of bank financial security, subjects of bank financial security.

Подальший розвиток ринкових відносин в Україні суттєво впливає на діяльність вітчизняних банків перш за все з точки зору посилення загроз їм у конкурентній боротьбі з іноземними банками, які в умовах глобалізації поширюють свою присутність у країні. Така ситуація може негативно відображатися на фінансовому стані українських банків, зачіпаючи насамперед їх фінансову безпеку. Пошук ефективних шляхів забезпечення фінансової безпеки банків, особливо з урахуванням перспектив глобалізації та інтеграції банківського капіталу, як раз і обумовлює актуальність теми даної статті. У той же час, враховуючи, що питання забезпечення фінансової безпеки банків у науковому світі поки що не знайшло свого єдиного бачення, зазначена актуальність набирає особливої гостроти і обумовлює необхідність визначення як самого поняття «фінансова безпека банку», так і її об'єкта, суб'єкта, предмета та основних підходів до її забезпечення, що, в свою чергу, і складає мету запропонованої вам, шановні читачі, статті.

Проблемою забезпечення економічної та фінансової безпеки банків опікувались та опікуються значна частина вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, серед них М. М. Єрмошенко, В. К. Сенчагов, М. І. Зубок, О. І. Барановський, З. С. Варналій, К. С. Горячева та ін. Кожен із авторів, пропонуючи та обґрунтовуючи свій варіант підходу до визначення даного поняття, надає дуже цікаві та слушні аргументи, відхилити які, на перший погляд, неможливо, незважаючи на певну їх протирічність.

Наприклад, О. І. Хитрін визначає фінансову безпеку банку як динамічний стан, при якому банк:

- юридично і технічно здатний виконувати та реально виконує властиві йому функції;

• забезпечує стійкий захист життєво важливих соціально-економічних інтересів громадян, господарюючих суб'єктів, суспільства та держави від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз;

• володіє потенціалом як для кількісного, так і для якісного зростання і має в своєму розпорядженні механізми для реалізації даного потенціалу [1].

Головна мета фінансової безпеки банку за О. І. Хитріним — це усунення можливостей нанесення шкоди банку або упущення ним вигоди, забезпечення його стійкого та максимально ефективного функціонування в даний момент часу та накопичення достатнього потенціалу розвитку і зростання в майбутньому, якісна реалізація операцій і угод [1].

Недоліком вищенаведеного визначення є твердження автора про те, що юридичні та технічні характеристики безпеки банку входять у поняття фінансової безпеки банку, тому що дані характеристики повинні розглядатися з точки зору організаційно-правових основ безпеки банків.

Найчастіше фінансова безпека банку розглядається як складова економічної безпеки банку, зокрема, таким чином її розглядають такі вітчизняні та зарубіжні економісти, як М. М. Єрмошенко, Д. А. Артеменко, П. І. Мунтіян, Є. О. Олейніков та ін.

Так, М. М. Єрмошенко зазначає, що економічна безпека має безпосередньо включати як ґрунтовну складову фінансову безпеку або безпеку фінансово-кредитної сфери [2].

Д. А. Артеменко вважає, що під фінансовою складовою економічної безпеки банківської діяльності слід розуміти комплекс заходів по досягненню максимально можливої платоспроможності та стійкості комерційного банку, ліквідності його балансу, ефективної структури капіталу й найприбутковіших напрямів його вкладень, що одержується шляхом чіткого стратегічного та тактичного планування, аналізу та запобігання загрозам фінансового характеру [3]. Сутність фінансової складової безпеки банківської діяльності, на думку Д. А. Артеменка, полягає в забезпеченні організаційно-управлінських, режимних, технічних і профілактичних заходів, що гарантують якісний захист прав і інтересів комерційного банку, зростання статутного капіталу, підвищення ліквідності активів, забезпечення зворотності кредитів, схоронність фінансових і матеріальних цінностей. Метою фінансової складової є збільшення маси отримуваного прибутку, прискорення оборотності капіталу, зростання курсової вартості цінних паперів комерційного банку. Як бачимо, Д. А. Артеменко розглядає фінансову безпеку банків як комплекс заходів, у той

час як більшість дослідників роблять висновки, що безпека — це все таки певний стан.

П. І. Мунтіян стверджує, що фінансово безпечним можна назвати такий стан суб'єкта, за якого захищеність його інтересів в економічній сфері діяльності визначається сукупністю збалансованих інтересів суспільства та держави в цілому [4].

На думку Є. О. Олейнікова фінансова складова економічної безпеки банку визначається як стан найефективнішого використання корпоративних ресурсів банку, який відображається через найкращі значення фінансових показників прибутковості та рентабельності, якості управління та використання основних та оборотних коштів банку, структури його капіталу, норми дивідендних виплат по цінним паперам банку, а також курсовій вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансового стану банку і перспектив його технологічного та фінансового розвитку [5]. Дане визначення фінансової безпеки банку є дуже широким, оскільки автор окрім суто фінансових положень, включає також технологічні, які безпосереднього відношення до фінансової безпеки не мають.

І. О. Барановський вважає, що фінансову безпеку банківської системи в цілому та її окремих складових слід розглядати в двох аспектах. По-перше, з точки зору фінансових наслідків її (їх) діяльності для країни в цілому та окремих клієнтів і контрагентів. По-друге, з точки зору недопущення та відвернення явних і потенційних загроз фінансовому стану усієї банківської системи країни, НБУ та вітчизняним комерційним банкам [6].

За І. О. Барановським, фінансова безпека комерційного банку — це:

- сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню й відтворенню його майна та інфраструктури і перешкодити досягненням банком статутних цілей;
- стан захищеності фінансових інтересів комерційного банку, його фінансової стійкості, а також середовища, в якому він функціонує [6].

Із наведеного визначення видно, що автор пов'язує фінансову безпеку з фінансової стійкістю.

На наш погляд, визначення поняття «фінансова безпека» слід розпочати з розуміння суті безпеки. Якщо ж звернутись до В. Даля, то безпека — це стан або властивість, яким характеризується певний об'єкт. У той же час, звертаючись до Ф. Брокгауза та І. Єфрона, мож-

на побачити, що безпека долається усуненням небезпеки. Звідси випливає, що і безпека і небезпека — це характеристики якісного стану певного об'єкта, які протилежні за своїм значенням і характеризують різні рівні його якості. Тобто, безпека банку, перш за все, виступає якісною його характеристикою і характеризує його стан як такий, за якого відсутні небезпеки. В той же час, безпека як саме поняття існує лише у зв'язку з певним його проявом, сферою інтересів, діяльністю і т. д. Тоді поняття «фінансова безпека банку» має характеризувати якість його фінансового стану з позиції небезпеки та загрози. У такому випадку основною якісною характеристикою фінансового стану банку буде виступати його фінансова стійкість, як здатність банку зберігати свої фінансові показники в умовах негативного впливу різноманітних факторів ринкової ситуації та фінансова незалежність — здатність банку виконувати свої фінансові зобов'язання за рахунок власних фінансових ресурсів. Таким чином, можна говорити, що фінансова безпека банку є якісною характеристикою його фінансового стану. Такий підхід узагальнює позиції провідних учених щодо розуміння фінансової безпеки банку та наповнює його особливим змістом, що характеризує це поняття як наукову категорію.

Виходячи з такого підходу та визначаючи об'єкт фінансової безпеки можна зазначити, що ним буде виступати фінансова діяльність банку. Спрямовуючи свої зусилля на фінансову діяльність і досягаючи певних якісних характеристик, фінансова безпека банку, досягаючи певних якісних характеристик, обумовлює особливу його поведінку на ринку з точки зору захисту від фінансових загроз і небезпек та мінімізації ризиків. У даному випадку функціонування фінансової безпеки поза її об'єктом неможливе, тобто всі фінансові технології мають бути убезпечені.

Разом з тим, важливим елементом фінансової діяльності банку є управління нею, яке здійснюють відповідні керівні та дорадчі органи, виступаючи у свою чергу суб'єктом фінансової безпеки. Саме їх рішеннями і реалізуються засади фінансової безпеки в різних умовах банківської діяльності.

Водночас як сама фінансова діяльність, так і забезпечення її безпеки реалізується певним інструментарієм, що являє собою набір функцій, принципів, вимог, заходів, методик і т. д. Враховуючи ж суттєву динаміку ринку банківських послуг, перспективи глобалізації та інтеграції банківського капіталу та виходячи з вищевикладеного, можна зазначити, що наукового обґрунтування з точки зору забезпечення фінансової безпеки банків вимагають:

- перспективні та безпечні способи фінансової діяльності банків в умовах обмеження вітчизняних джерел фінансових ре-

сурсів і активної експансії таких ресурсів з боку іноземного капіталу;

- адекватні ситуації методів управління фінансовою діяльністю банків на внутрішньому і зовнішньоекономічному ринку;
- сучасні і перспективні методики та технології фінансових послуг банків.

Розглядаючи фінансову безпеку банків як процес, тобто її динаміку, слід вдатись до інших її характеристик: часових, об'ємних, просторових, структурних і т. д.

Враховуючи значний обсяг банківських операцій, суттєвого значення набуває динаміка процесу забезпечення фінансової безпеки, кількість та оперативність виконання її заходів, отримання результатів. Як раз розрахунок такої динаміки і має стати одним із напрямків наукового дослідження: обґрунтування частоти проведення відповідних заходів (контролю, впливу, захисту і т. д.), визначення методів і способів застосування заходів безпеки в конкретних умовах, використання сил та засобів безпеки.

Ще одним напрямом наукового дослідження забезпечення фінансової безпеки банків може стати визначення складу її заходів, які мають застосовуватись у фінансовій діяльності банків, мінімальної та максимальної їх межі, доцільності проведення в певних ситуаціях та операціях взагалі. Заходи фінансової безпеки мають бути збалансованими з фінансовою діяльністю банку, тому визначення їх критерію та оптимального значення буде становити об'ємну характеристику процесу забезпечення фінансової безпеки банку.

Просторові характеристики торкаються масштабів заходів безпеки, їх поширення як територіально у відповідності до мережі установ банку, так і у термінах (тривалості). Пам'ятаючи, що забезпечення фінансової безпеки є досить затратним процесом, його просторові характеристики будуть мати суттєве значення в діяльності банку. За таких умов визначення показників таких характеристик може стати також предметом наукового дослідження.

Структурні характеристики процесу забезпечення фінансової безпеки торкаються самого змісту безпеки, його конкретизації до певних умов, установи банку та самої банківської діяльності. Зміст заходів фінансової безпеки, їх класифікація, роль і місце в системі фінансової безпеки — це також один із напрямів наукового дослідження.

Тобто, пізнання фінансової безпеки банків як наукової проблеми є досить багатогранним та різноплановим, його дослідження має проводитись за різними науковими напрямами та спеціальностями, а результати досліджень все більше будуть об-

ґрунтовувати засади безпеки банківської діяльності, в чому якраз і проявиться головна роль кожного з таких досліджень.

Література

1. *Хитрін О. І.* Фінансова безпека комерційних банків // Фінанси України. — 2004. — № 11. — С. 118—124.
2. Економічна та соціальна політика. Економічна безпека України: проблеми та перспективи (Матеріали круглого столу) / М. М. Єрмошенко // Основні засади підвищення фінансової безпеки держави [Електронний ресурс]. — Режим доступу: //http://www.niss.gov.ua/book/journal/ekon.htm#b2.
3. *Артеменко Д. А.* Механизм обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности / Автореф. дис. канд. экон. наук. — Ростов-на-Дону, 1999.
4. *Мунтиян В. И.* Экономическая безопасность Украины: Монография. — К.: Квиц, 1999. — 464 с.
5. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е. А. Олейникова. — К.: Молодь, 2001. — 680 с.
6. *Барановський О. І.* Банківська безпека: проблема виміру // Економіка і прогнозування. — 2006. — № 1. — С. 7—26.
7. *Зубок М. І.* Безпека банківської діяльності : навч. посіб. / М. І. Зубок. — К.: КНЕУ, 2002. — 190 с.
8. *Горячева К.* Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки // Економіст. — 2003. — № 8. — С. 65—67.

Стаття надійшла до редакції: 10.01. 2011 р.

УДК 336.761

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

ЗМІСТ ТА МІСЦЕ ІНФОРМАЦІЇ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто питання щодо сутності, видів та походження інформації, її фундаментальному значені в системі фінансового ринку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інформація, знання, дані, біржова та фінансова інформація, інформаційні системи.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются вопросы о сущности, видах и происхождении информации, ее фундаментальном значении в систем финансового рынка.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: информация, знания, данные, биржевая и финансовая информация, информационные системы.

ABSTRACT. In article questions on essence, kinds and an information origin, its fundamental value in financial market systems are considered.

KEY WORDS: information, knowledges, information, exchange and financial information, information systems

Фінансовий ринок є відкритою системою, що динамічно розвивається на підставі законів синергетики. Відкрита система — це система, яка обмінюється інформацією із зовнішнім середовищем, є нестійкою та для якої повернення до початкового стану є необов'язковим. Синергетика, вивчає зв'язки між елементами структури, які утворюються у відкритих системах завдяки інтенсивному (потоковому) обміну активами та інформацією з навколишнім середовищем за умов нерівноваги. Важливу роль за цих умов відіграє поняття «інформації», поскільки розвиток системи передбачає виникнення в ній нової інформації та нової якості на базі старої інформації. Інформація все більше стає найважливішим об'єктом споживання та глобальною проблемою сучасності, бо саме від неї залежить успішний розвиток фінансового ринку.

Слово «інформація» вживається досить часто, але в різних сенсах (а інколи і без жодного сенсу). Часто слово «інформація» використовується у звичайному житті, де виявляється достатнього розуміння, про що йде мова на інтуїтивному або прикладному рівні. Проте у системі, що розвивається та самоорганізується, якою є фінансовий ринок, інформація відіграє фундаментальну роль. Навіть більше. Можна казати, що фінансовий ринок — це інформаційна система. Інформація у всіх формах її прояву становить основний ресурс ринку. Враховуючи все це потрібно розуміти, що вважати під поняттям «інформація».

Незважаючи на інтуїтивну зрозумілість поняття «інформація» та його велике значення для багатьох наукових дисциплін, загальноприйнятого визначення не існує. Залежно від галузі дослідження та розв'язуваних завдань використовуються різні визначення інформації.

Згідно з Законом України «Про інформацію», «інформація — це документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі» [1]. Наведемо інші визначення інформації. Так інформація — це позначення змісту, який здобуто

із зовнішнього світу [2]; інформація — це комунікація, зв'язок, у процесі якого зменшується невизначеність [3]. Узагальнюючи ці та інші визначення інформації можна виділити деякі спільні моменти, які формують зміст інформації. Змістовними складовими інформації є: 1) процес пізнання чогось, про що передається інформація; 2) джерело передачі інформацію; 3) суб'єкт, хто приймає інформацію; 4) сама інформація. Унаслідок взаємодії передавача та приймача повідомлення і виникає інформація, яка в той чи інший спосіб зменшує необізнаність споживача відносно окремого факту, явища, об'єкту.

Спорідненими поняттями з інформацією є поняття «дані» та «знання». Зіставимо їх. Знання — це інформація, на основі якої за допомогою логічних міркувань можна дістати певних висновків. Під даними, як правило, розуміють інформацію подану в певних формах, адекватних можливим процесам її обробки. Сукупність повідомлень та фактів про реальні події, що не співвіднесені з можливостями їх використання, називають даними [4]. Якщо дані досягають певного споживача і якщо він співвідносить здобуті дані з певними можливостями їх використання (наприклад, на підставі даних щодо поточного курсу котирування фінансового активу суб'єкт приймає рішення про купівлю/продаж фінансового активу), то в цьому разі дані несуть певні знання, а знання набувають вигляду інформації (ціни купівлі/продажу активу). Дані або знання лише тоді можуть стати інформацією для споживача, коли сприйняті ним, зрозумілі йому і, нарешті, корисні, хоча б потенційно, для вирішення якогось завдання, що стоїть перед ним, або проблеми.

Таким чином, знання — це процес, зв'язок об'єкта і спостерігача. Для фінансового ринку ці знання про закони функціонування не тільки ринку, а й взаємодію ринкових атрибутів із зовнішнім середовищем, знання про макроекономічну ситуацію в суспільстві та її вплив на динаміку цін фінансових активів, знання про те, що одна і та ж інформація за різних умов неоднаково впливає на ринок, або може з вирішальної стати абсолютно незначною, виявитися дуже важливою, а помилки коштують дуже дорого.

Інформація існує лише в системі, що складається зі спостерігача, задачі та об'єкта дослідження. Інформацію передають за допомогою повідомлень. Повідомлення — це інформація, викладена за допомогою літер, чисел, математичних символів, природної мови. На фінансовому ринку важливо виділяти шуми. Якщо повідомлення не несе корисної інформації, тоді воно несе шум. Інформація може перетворюватися в шум, і навпаки, шум може перетворюватись в інформацію.

Основна частина інформаційного ресурсу припадає на ділову інформацію, яка включає: 1) біржову і фінансову інформацію; 2) економічну, статистичну і демографічну інформацію; 3) комерційну інформацію; 4) ділові новини.

Слово «інформація» завжди супроводжується доповненнями: макро (мікро), умовна (безумовна), цінна (не цінна). Ці доповнення означають, що є різні типи інформації.

На фінансовому ринку, як правило, використовується макроінформація, яка впливає в цілому на ринок, на окремі його сегменти та яка має довгий цикл життя: від кількох тижнів до кількох років; всі чинники, пов'язані із загальним станом національної і світової економіки (динаміка інфляції, безробіття і процентних ставок і т.п.). Така інформація використовується для відкриття стратегічних позицій. Наприклад, багаторічний дефіцит торговельного балансу Японії і США слугує причиною постійного зниження курсу долара до японської єни. Мікроінформація на довго не запам'ятовується, вона має короткий цикл: не більше однієї доби.

Умовна інформація — це вибір, зроблений на фінансовому ринку в результаті домовленості. За результатами співставлення попиту та пропозиції на фінансові активи формується ціна. Безумовною є інформація про події, що реально відбуваються. Прикладом безумовної інформації є інформація подана у вигляді графіку руху ціни активу, або публікація економічних індикаторів. Умовна інформація має ряд властивостей. По-перше, умовна інформація має тенденцію до уніфікації, при цьому зростають її цінність і ефективність. По-друге, уніфікована умовна інформація часто сприймається як безумовна.

Найважливішими, з практичної точки зору, властивостями інформації є цінність, достовірність та актуальність. Цінність інформації — визначається забезпеченням можливості досягнення мети, поставленої перед отримувачем інформації. Достовірність — відповідність отриманої інформації об'єктивній реальності. У властивості достовірності виділяються безпомилковість (властивість даних не мати прихованих випадкових помилок) та об'єктивність даних (незалежність від суджень будь-кого), а також адекватність (міра відповідності цінності та достовірності інформації поточному часу (певному часовому періоду), тобто своєчасність повідомлення).

На наш погляд, інформація — це знання, яке передається від джерела до приймача інформації. Правомірно користуватися поняттям інформації тільки у тому випадку, коли маємо справу з системою: більше того, інформація є невід'ємною частиною цієї системи [5]: її фундаментом та ресурсом.

Фінансовий ринок характеризується тим, що це один з самих інформаційно насичених секторів економіки. Інформація на фінансовому ринку несе вельми велике функціональне навантаження. Всі дії на ринку спричинені діловою інформацією, яку отримують учасники. Проте інформація буде корисною тільки в тому випадку, якщо у відповідь є реакція. Виділяються дві основні функції ділової інформації: по-перше, вона є чинником ухвалення економічних рішень для господарюючих суб'єктів; по-друге, інформація на фінансовому ринку є чинником, що забезпечує його функціонування.

Інформація другого типу доступна і використовується в операціях лише того круга економічних суб'єктів, які безпосередньо до них залучені і здійснюють реальні економічні дії. Отримавши інформацію, наприклад, від маркет-мейкерів щодо валютного курсу, учасники реагують на неї рішення про купівлю чи продаж активу. Рух основної маси фінансових активів забезпечується шляхом передачі інформації про укладені операції, проведені розрахунки і платежі. Фізична маса грошових коштів у формі готівки або цінних паперів займає незначну частку в загальному обсязі руху ресурсів.

Виходячи з цього, ефективність ринку залежить від точності, швидкості і, що особливо важливе, відповідності інформації необхідним стандартам.

Першою умовою стандартизації є уніфікація форм представлення інформації. Оскільки в систему розрахунків може бути залучене чимале число контрагентів, єдина форма представлення інформації дозволяє добитися сумісності при оцінці і аналізі інформації. На фінансовому ринку встановлено єдині правила представлення біржової інформації у формі котирування.

Другою умовою стандартизації є уніфікація процесу обігу інформації. Уніфікація обігу полягає у визначенні способів і умов передачі і прийому інформації. В даний час основні масиви інформації передаються за допомогою електронної пошти, комп'ютерного зв'язку і так далі Уніфікація в даному випадку полягає у виборі типа системи зв'язку, каналів, часу прийому-передачі інформації тощо. Фінансова і біржова інформація публікується провідними інформаційними агентствами, серед яких: Reuters, Bloomberg, Financial Times, CNN, CNBC, Telerate та ін.

Третя умова стандартизації фінансової інформації — терміновість. Фінансова і біржова інформація за своїм змістом є поточною, такою, що швидко змінюється, оперативно відображає події, що відбуваються на ринку. Операції на сучасному фінан-

совому ринку виконуються практично вмить, фінансова і біржова інформація услід за кон'юнктурою може мінятися в лічені секунди. За цих умов вимоги, що пред'являються до інформації, особливо жорсткі відносно терміновості. Інформаційні агентства і подібні служби традиційно надають свою інформацію в режимі on-line.

Головною характеристикою інформації, яка виконує функцію допоміжного інструменту для забезпечення діяльності фінансового ринку є повнота і достовірність при істотному зниженні вимог до терміновості. До того ж особливість цієї інформації полягає в тому, що вона не вимагає жорсткої стандартизації. Такого роду інформація є свого роду індикативною базою стану ринку і положення його окремих учасників. На відміну від інформації, яка виступає в ролі продуктивної сили на фінансовому ринку, інформація, що виконує допоміжну роль, є такою, що лише готує реальні економічні дії суб'єктів ринку. Як правило така інформація відноситься до класу економічних даних.

Економічна статистика завжди необхідна. Її важливість полягає в тому, що будь-яке прогнозування майбутньої динаміки руху ринку вимагає знання не лише поточного стану аналізованого процесу (об'єкту), але і минулої історії його розвитку. Ця інформація використовується для розробки довгострокової стратегії роботи в цілому й за окремими напрямами і ринками.

На веб-сайтах інформаційних агентств можна знайти інформацію про очікуваний вихід базових даних, або економічних індикаторів, на найближчий період (1—2 тижні) — так званий «календар економічних подій». Більшість економічних індикаторів виходить за певним графіком. Спочатку публікується попереднє значення індикатора — Preliminary, яке найбільше впливає на ринок. Далі публікується остаточне значення — Final, міра дії якого менша. І, врешті-решт, уточнене значення — Revised, міра дії якого ще менша.

Це дозволяє учасникам передбачати час вірогідних потужних рухів ринку, вірогідний напрям руху ціни активу на базі очікуваних даних, час коли потрібно закривати відкриті позиції з метою зменшення вірогідних ризиків, тощо. Вищезазначений календар стосується лише запланованих і очікуваних новин. Непередбачуваних подій, подібних виверженню вулкана, страйкам тощо, в ньому, вочевидь, не буде. Непередбачувані і випадкові анонси політичного, економічного і природного походження також передаються інформаційними агентствами, але по мірі їх надходження.

Ці два типа інформації, а саме як чинника ухвалення рішення та як допоміжного інструменту, взаємодіють та взаємопов'язані.

В результаті обробки інформаційної «сировини» усередині системи, вона перетворюється в «готову продукцію» — ціни на фінансові інструменти, що обертаються на ринку. Дані про ринкові ціни поступають на вихід інформаційної системи. Так формується ринкова ціна, яка інтегрує знання всіх інвесторів світу на глобальному ринку. Проте нові ціни стають базою для формування нових умов для нової допоміжної інформацій. Ефективність такої системи характеризується її здібністю до адекватного сприйняття максимально можливих обсягів вхідної інформації і швидкої її переробки, тобто трансформації всієї цієї інформації в нові значення ринкових цін.

Важлива частина системи надання біржової, фінансової і економічної інформації — системи обробки цієї інформації в реальному масштабі часу. Метою удосконалення інформаційних послуг на ринку інформації виступає забезпечення для споживачів швидшого доступу до великих об'ємів інформації, а також надання нових засобів її обробки і аналізу, наприклад, таких як програмне забезпечення для управління портфелем цінних паперів і контролю ризику, а також нових моделей поведінки на біржі, чи ринку форекс.

Інформаційні системи, що забезпечують функціонування фінансового ринку, поділяються на три великі групи: торговельні системи, депозитарно-клірингові системи, власне інформаційні системи.

Торговельні системи є електронними мережами, за допомогою яких відбувається передача даних і подача заявок на проведення операцій щодо купівлі або продажу фінансових активів.

Депозитарно-клірингові системи забезпечують розрахунки і перехід прав власності на ті цінні папери, операції за якими здійснюються в рамках торговельних систем. Розвиток цих систем відбувається одночасно з розвитком торговельних систем. Їх вдосконалення є процесом взаємним, оскільки ефективно можуть функціонувати ці системи лише разом.

Інформаційні системи забезпечують власне передачу інформації. При цьому, інформація може виступати у формі ринкової пропозиції, а може лише прийматися до відома, без додаткового навантаження. Інформаційні системи поділяються на інформаційно-дилінгові і просто інформаційні. Інформаційно-дилінгові системи надають своїм користувачам реальну інформацію про ринкові пропозиції по проведенню операцій з тими або іншими фінансовими інструментами. Передаються ціни попиту-пропозиції, обсягу операції або окремих лотів, умови операції тощо.

На відміну від торговельних систем, в інформаційно-дилінгових фіксується агент, що подав заявку і спосіб зв'язку з ним.

Отримавши інформацію, що цікавить його, користувач системи повинен зв'язатися із стороною, що відправила дану інформацію, і домовитися про здійснення операції, яка проходить у традиційному порядку (підготовка договору, забезпечення гарантій, документи на проведення розрахунків і т. д.).

На відміну від живої людини ринок повинен безпристрасно приймати інформацію, що надходить до відома і як найскоріше довести до учасників нові котирування фінансових інструментів. Іншими словами, володіння всією доступною інформацією дає можливість грамотному інвесторові точно спрогнозувати майбутні доходи за активом і застосувати адекватну ціну.

Література

1. Закон України «Про інформацію» від 30.10.97 (зі змінами та доповненнями) // Електронний ресурс доступу — http://zakon.rada.gov.ua
2. *Винер Н.* Кибернетика. — М.: Сов. радио, 1968. — С. 31.
3. *Коган В. З.* Теория информационного взаимодействия: Философско-социологические очерки. — Новосибирск: Изд-во Новосибирск. ун-та, 1991.
4. *Шарапов О. Д., Дербенцев В. Д., Семьонов Д. Є.* Економічна кібернетика: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2004. — 231 с.
5. *Черняк Ю. И.* Разработка системы экономической информации // Системы экономической информации. — М., 1967. — С. 21.

Стаття надійшла до редакції: 10.01. 2011 р.

УДК 339.976.2

Д. О. Кузяк, аспірант кафедри банківських інвестицій
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПОЛІТИЧНИЙ РИЗИК У ПРОЕКТНОМУ ФІНАНСУВАННІ НА ПРИКЛАДІ ПРОЕКТУ НАФТОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ «ОДЕСА–БРОДИ»

АНОТАЦІЯ. Розглянуто причини затримки розвитку проекту ЄАНТК політичного характеру, а також їх вплив на економічну ефективність проекту.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ризик, нафтопровід, ЄАНТК.

АННОТАЦИЯ. Рассмотрено причины задержки развития проекта ЕАНТК политического характера, а также их влияние на экономическую эффективность проекта.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: риск, нефтепровод, ЕАНТК.

ABSTRACT. There were reviewed the main reasons of delay in Euro-Asian oil transport corridor project, which are political by origin. Also it was identified the level of their impact on the project.

KEY WORDS: risk, oil transport system, Euro-Asian Oil Transportation Corridor Project.

Географічне розташування України між стратегічними постачальникам, Росією, Центральною Азією і Каспієм, з однієї сторони, та великими споживачами з Європи; наявність системи трубопроводів, підготовленого персоналу, з іншої, визначає Україну як значного і важливого гравця на енергетичному ринку Європи. Однак залежність від єдиного постачальника нафти — Російської Федерації, робить Україну надзвичайно залежною від політичної рішень північного сусіда на ринку нафтопродуктів. На даний час розробляється проект подальшого розвитку Євро-Азійського нафтотранспортного коридору (ЄАНТК) у співпраці з країнами виробниками нафти, а також споживачами. Однак для цього проекту існують перешкоди, які за своєю природою є не стільки економічним скільки політичними. Тому актуальним питанням є розділення при дослідженні цього проекту політичної та економічної складової.

Проблема проекту ЄАНТК, а також енергетичній безпеці України присвячено багато робіт вітчизняних і зарубіжних учених, маючи високу політичну вагу він обговорювався на різних міжнародних конференціях присвячених розвитку нафтотранспортної системи України. Серед праць українських науковців варто виділити роботу під керівництвом В. М. Гейця [1], крім того при досліджені проекту ЄАНТК варто звернути увагу на ряд публікацій експертів Центру Разумкова (Україна) [2], Фонду національної енергетичної безпеки (Росія) [3].

Метою статті є аналіз впливу основних політичних чинників на економічну складову, у тому числі фінансовий результат проекту ЄАНТК.

Нафтогазовий комплекс України налічує майже 250 крупних підприємств з чисельністю працівників понад 231 тис. чол. Базовими є підприємства, що видобувають і транспортують нафту та газ — це акціонерні товариства «Укрнафта», «Укргазвидобування», «Чорноморнафтогаз», Укртрансгаз, Укртранс нафта, а також шість переробних НПЗ загальною потужністю 52 млн тонн, що значно перевищує потреби країни в нафтопродуктах [4].

Україна володіє розгалуженою системою нафтопроводів. Загальна протяжність діючих магістральних трубопроводів складає 4000 км, їх фактична потужність: з прийому нафти — 126 млн тонн на рік, з транзиту 72,4 млн тонн на рік. Через систему тру-

бопроводів здійснюється транспортування російської і казахської нафти, залізничним транспортом — казахської найти до портів Одеса та Феодосія, щорічним обсягом близько 5,5 млн тонн.

Разом з тим, Україна і сама є значним споживачем імпортованих енергоресурсів. Що значно погіршує ситуацію з енергетичною безпекою країни. Оскільки, по-перше, з одного боку згідно дослідженням опублікованим у роботі під назвою «Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави» колективом авторів під керівництвом В. М. Гейця, енергоємність ВВП в Україні становить 0,76 кг у. п. / грн, [1, с. 124] або за даними Міжнародного енергетичного агентства перевищує в 2,6 разу, за рівень розвинутих країн і становить 0,5 кг н.е/дол. США (ПКС), при середньому значені цього показника в світі 0,21 кг н.е/дол. США, у Данії — 0,13 кг н.е./дол. США, Великобританії — 0,14 кг н.е/дол. США, у Німеччині, Японії, Франції — 0,16 кг н.е./дол США, у Сполучених Штатах Америки — 0,22 кг н.е./дол США, у Росії 0,49 кг н.е./дол. США. По-друге, Україна належить до енергодефіцитних країн, оскільки за рахунок власних джерел ПЕР вона покриває потреби лише на 47—49 %. За рахунок власного видобутку забезпечується 10—12 % потреб нафти та на 20—25 % у природному газі [4]. По-третє, основним імпортером енергетичних ресурсів до України є Росія. Як зазначає Володимир Саприкін, експерт з енергетичних питань центру Разумкова, заходи щодо диверсифікації джерел надходження енергоносіїв, насамперед природного газу, нафти, ядерного палива, повинні розглядатися як ключовий елемент забезпечення національної безпеки держави і створення умов для стабільного розвитку ПЕК [2].

Саме під впливом цих чинників на Україну, а також значної залежності Європейських споживача від єдиного постачальника, в середині 90-х років виникла ідея проекту Євро-Азійського нафтотранспортного коридору — «Одеса—Броди—Плоцьк—Гданськ» [5]. Вона передбачала будівництво нового транспортного коридору нафти, який дозволив би постачати Каспійську нафту в країни Західної та Центральної Європи. Згідно з висновком Компанії PriceWaterhouse Coopers даний проект базується на наступних передумовах: можливість постачання нафти з Каспійського регіону; пропускна здатність Боспорської протоки досягла граничного ліміту; забезпечений попит на Каспійську нафту з боку Німеччини і Чеської республіки у розмірі 7 млн тонн; конкурентоздатність проекту у порівнянні з морським транспортуванням.

На даний час розроблено вже сім ТЕО проекту. Результати останнього неопубліковані. Відсутні підписані контракти. Зовнішня підтримка складається з ЄС, Азербайджану, Польщі, країн Балтії, Грузії. Внутрішньої підтримки немає, крім цього спостерігається жорстке протистояння, насамперед, російського лобі в Україні, ведеться жорстка компанія спрямована на зрив проектів. Ні в державному бюджеті не передбачені, ні в загальнодержавних програмах. Також не підписано жодних угод щодо позик на фінансування цих проектів. Відсутня законодавча підтримка. Загальна готовність проекту становить близько 50 %, оскільки (а) збудовано нафтопровід від Одеси до Бродів і нафтовий термінал «Південний»; (б) немає нафтопроводів Броди—Західний кордон України та Західний кордон України—Плоцьк (та супутньої інфраструктури) [2].

У 2010 році, у зв'язку з відмовою російської «Транснафти» транспортувати нафту у напрямку Одеси, а також домовленістю між білоруським та венесуельським президентами про транспортування венесуельської нафти на умовах «своп» у Білорусь, дало можливість прогнозувати використання нафтопроводу в аверсному режимі (табл. 1).

Таблиця 1

ПЕРЕВАГИ ПРОЕКТУ ДЛЯ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН ПРОЕКТУ*

Зацікавлені сторони в аверсному використані проекту	Можливі причини зацікавленості
Європейський союз (Польща, Словаччина, Латвія та ін.)	Забезпечення диверсифікації джерел поставок нафти з Каспійського регіону
Білорусь	Забезпечення скорочення залежності від російської нафти
Азербайджан, Казахстан	Забезпечення диверсифікації транзитних напрямків поставок нафти в Європу
Україна	Забезпечення диверсифікації постачання нафти, завантаження прикарпатських нафтопереробних заводів

*Складено автором самостійно за джерелом [2, 6, 7].

Вартість реалізації ЄАНТК на базі нафтопроводу Одеса—Броди, згідно із затвердженим ТЕО становила 2—8 млрд дол. залежно від обсягів транспортування нафти [6]. ТЕО проектну ЄАНТК на базі «Одеса—Броди» передбачає три етапи реалізації.

На першому етапі планується прокачування нафти в обсязі до 5 млн т на рік в аверсному режимі нафтопроводом «Одеса—Бро-

ди». На два західноукраїнські нафтопереробні заводи — НПК Галичина і ВАТ «Нафтохімік Прикарпаття», а також транзит нафти в обсязі 6,5 млн тонн у напрямку західного кордону країни з можливістю подальшого транспортування до Чехії, Словаччини, Австрії, Угорщини. Другий етап передбачає транспортування 10 млн т нафти на рік нафтопроводом «Одеса-Броди» у напрямі польських міст Броди—Гданськ. На третьому етапі планується збільшити пропускну здатність нафтопроводу до 40 млн т/рік. Вартість другого і третього етапу коливається від 2 до 8 млрд дол. США залежно від обсягів транспортування.

Таблиця 2

ОСНОВНІ ЕТАПИ ПРОЕКТУ ЄАНТК*

Етап	Маршрут	Додаткове будівництво	Вартість, млн грн	Вартість, млн дол. США
1 етап	Постачання каспійської нафти до НПЗ у Кралупах (Чехія), Вогбурзі та Інгольштаді (Німеччина)	МНТ «Південний», нафтопровід «Одеса—Броди»**	550	~100
2 етап	Постачання каспійської нафти до НПЗ у Швехаті (Австрія) і Карслруе (Німеччина)	Побудова нафтопроводу Братислава—Швехат (55 км, 10 млн т на рік)		2000—8000
3 етап	Постачання каспійської нафти до НПЗ у Плоцьку (Польща), північної Німеччини та порту Вільгельмсгафен (Німеччина)	1. Побудова нафтопроводу Броди—Плоцьк (550 км, 17 млн т на рік		
		2. Побудова нафтопроводу Шведт—Вільгельмсгафен (414 км, 26 млн т на рік)		

*Складено автором самостійно за джерелом [2, 6].
**Уже побудовано.

Оскільки проект не має відкритого доступу до усієї комерційної інформації, проте можна зробити приблизну оцінку проекту використовуючи відкриті дані, а також оцінити вплив основних факторів, що на нашу думку стримують розвиток проекту. До та-

ких факторів відносимо: а) відсутність сировини для транспортування (складовим цього фактору може бути наявність конкурентних трубопроводів у чорноморському регіоні); б) і як наслідок відсутність довгострокових фінансових ресурсів з прийнятною процентною ставкою. Тобто, необхідні інвестиції у подальший розвиток проекту, становлять від 2 до 8 млрд дол. США.

Для оцінки економічного використаємо наступні припущення: ставка дисконтування 6,385 % [8] (купонна ставка облігацій зовнішньої державної позики, емітованих у 2007 році строком на 4,5 років) як базову (нижчу) і 12 % як вищу, оскільки на даний момент не відомо ставки фінансування проекту. Рамки проекту період проекту 30 років (нижча межа) і 50 років (вища межа).

Для оцінки проекту, припустимо що надходження за проектом протягом усього періоду життя проекту мають ануїтетний характер, тоді за допомогою табличного процесора MS Excel розрахуємо таблицю ануїтетних платежів (табл. 3).

Таблиця 3

РОЗМІР АНУЇТЕТНОГО ЩОРІЧНОГО ПЛАТЕЖУ ЗА ПРОЕКТОМ, ДЛЯ РІЗНИХ СТАВОК ДИСКОНТУВАННЯ (ДОХІДНОСТІ)*

млн дол. США		Ставка дисконтування (норма прибутковості), %						
		6,385	7	8	9	10	11	12
Вартість проекту	100,00	7,57	8,06	8,88	9,73	10,61	11,50	12,41
	500,00	37,83	40,29	44,41	48,67	53,04	57,51	62,07
	2000,00	151,33	161,17	177,65	194,67	212,16	230,05	248,29
	4000,00	302,67	322,35	355,31	389,35	424,32	460,10	496,57
	6000,00	454,00	483,52	532,96	584,02	636,48	690,15	744,86
	8000,00	605,33	644,69	710,62	778,69	848,63	920,20	993,15

*Власні розрахунки.

Тобто, при інвестиціях у 250 млн дол. США і ставці дисконтування 6,39 % розмір ануїтетного платежу становитиме 20 млн дол. (макс. об'єм транспортування ~10 млн т на рік), а при 8 млрд дол. США — 610 млн дол. (макс. об'єм транспортування 40 млн т на рік). Слід зазначити, що ануїтетний платіж не включає витрати на транспортування нафти, а становить собою грошовий потік до розподілу між кредиторами і акціонерами проекту.

Розглянемо два крайніх варіанти: 1) буде побудовано лише нафтопровід до Адамової застави (об'єми транспортування — 10 млн т

на рік, протяжність ~100 км, вартість 50—100 млн дол.), а до Плоцька, використання уже існуючої ділянки Адамова Застава—Ожехов—Полоцьк; 2) буде виконано всі роботи по проекту, і нафта постачатиметься до Вільгельмсгафена (об'єм транспортування — 40 млн т на рік, протяжність — 964 км (Броди—Плоцьк—Шведт—Вільгельмсгафен (550 км + 414 км), однак оскільки ділянка НТС «Одеса—Броди» потребує додаткових інвестицій для збільшення потужностей прокачування, для другого варіанту приймемо довжину нафтогону 1638 км (+ 674 км НТС «Одеса—Броди») (табл. 4).

Таблиця 4

РОЗРАХУНОК ВАРТОСТІ ТРАНСПОРТУВАННЯ НАФТИ, ЗА РІЗНИХ ЕТАПІВ ПРОЕКТУ ЄАНТК*

	Ануїтетний платіж, млн дол. США	Обсяг транспортування, млн т	Довжина маршруту транспортуваннями, км	Центів/т нафти/км трубопроводу
Варіант 1	7,57	10	100	0,76
Варіант 2	605,33	40	1638	0,92

*Складено автором за даними [2].

**Варіант 1 — не включає уже існуючу гілку Одеса—Броди, оскільки вона вже має пропускну здатність до 14,5 млн т/рік і не потребує додаткових робіт, варіант 2 потребує розширення пропускної здатності НТС «Одеса—Броди» до 40 млн т/рік.

При розрахунку варіанту 2 припускаємо, що вся нафта у розмірі 40 млн т на рік проходить усю довжину маршруту від Одеси до Вільгельмсгафена.

Однак, при першому варіанті варто зважати на можливість перекачування каспійської нафти уже існуючим нафтопроводом у напрямку Плоцьк—Шведт, тоді як при другому варіанті майже увесь трубопровід буде розрахований на постачання каспійської нафти.

Враховуючи, що нинішня вартість прокачування нафти нафтопроводом Одеса—Броди—Мозир становить 0,85 центів/т на км (або 6,6 дол./т на 730 км нафтопроводу Одеса—Броди—Мозир) [9], при продовженні розвитку проекту ЄАНТК, вартість транспортування нафти має зрости щонайменше удвічі для того, щоб забезпечити економічну привабливість проекту для кредиторів та інвесторів. Тому можна стверджувати, що проект чутливий до дотримання бюджету проекту. Однак ще більший ризик становлять обсяги поставок і прокачування нафтопроводом. При скорочені прокачування на 10 % вартість транспортування має зрости більше 11 %. Якщо прийняти до уваги у варіанті 1, що дохід від транспортування нафти буде розраховуватись на всю довжину маршруту.

Одеса—Броди—Адамова Застава (774 км = 674 км + 100 км), то необхідний дохід може скоротитися з 0,76 до 0,18 центів/т на кілометр транспортування (або на 76 %). Також варто зазначити, що транспортування нафти залізницею на таку саму відстань майже в десять разів дорожче [9]. Тому тут явна конкурентна перевага трубопровідного транспорту.

Навіть зростання вартості транспортування трубопроводом вдвічі є вигіднішим за транспортуванням залізницею або морським транспортом.

Як видно з рис. 1, найбільший вплив на проект має зміна обсягу транспортування. Варто зазначити, що ризик скорочення обсягу транспортування має не тільки прямий вплив на проект, також його непрямий вплив відобразиться на необхідній нормі дохідності, яку будуть вимагати кредитори, для того щоб покрити ризики пов'язані з проектом.

Вплив факторів на необхідний грошовий потік від проекту

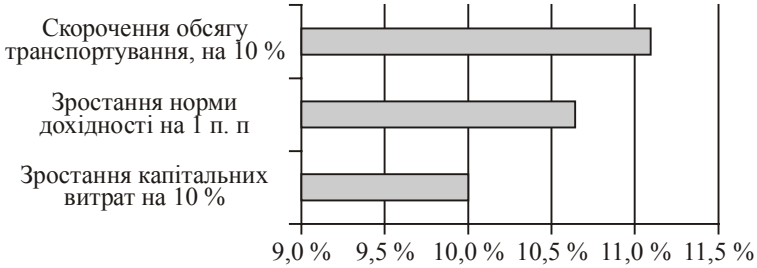

Рис. 1. Вплив факторів на необхідний грошовий потік від проекту

Тому, на нашу думку, оскільки проект надзвичайно чутливий до обсягів поставок нафти, першим кроком для подальшого розвитку проекту варто було б продовжувати налагоджувати стосунки з країнами — виробникам каспійської нафти — Азербайджаном та Казахстаном, оскільки це практично єдині країни постачальники нафти для нафтопроводу, уклавши з цими країнами довгострокові договори на постачання нафти в Білорусь і Польщу за допомогою вже існуючих трубопроводів. Далі необхідно залучити кредиторів для розробки і впровадження будівництва коротшої гілки нафтопроводу до Адамової Застави або до Ожехова, котрі потребують менших фінансових вкладень, одна мають значний економічний ефект.

Позитивним аспектом подальшого розвитку проекту є зростання видобутку нафти в каспійському регіоні майже в три рази [9], а також налагодження економічних зв'язків між Білорусією

та Венесуелою, що дало можливість запустити нафтопровід в аверсному режимі вперше за всю історію його існування.

З викладеного бачимо, що: 1) проект ЄАНТК має потужні економічні передумови для розвитку (розвантаження турецьких проток Босфор і Дарданели, зменшення вартості транспортування каспійської нафти до європейських споживачів, зростання видобутку нафти в каспійському регіоні, зростання транспортних потужностей для транспортування нафти з каспійського регіону, розширення ринку її збуту) і явний економічний ефект у порівняні з залізничним транспортом, а також 2) політичні переваги (зменшення залежності від єдиного постачальника енергоресурсів). Проте, саме політичні чинники стримують розвиток проекту, оскільки саме від них залежить економічна привабливість проекту для кінцевих споживачів каспійської нафти.

Тому основні проблемні аспекти проекту політичного характеру: (1) наявність сировини для заповнення трубопроводу Баку—Супса. Тенденції до побудови країнами, що видобувають нафту — власних нафтопереробних заводів; (2) наявність конкуруючих проектів — нафтопроводи Констанца—Трієст та Бургас—Скоп'є—Вльора; (3) розуміння необхідності диверсифікації джерел постачання нафти європейськими партнерами. Вирішення хоча б частини цих проблем могло б дозволити залучити міжнародні кредитні ресурси до розвитку проекту.

Основними напрямами для подальших досліджень можуть стати методи уникнення або зменшення впливу політичних ризиків на проект.

Література

1. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / За ред. В. М. Гейця та ін. — К.: НВУ НБУВ, 2009. — 687 с.

2. Диверсифікація поставок нафти до України: актуальність, проблеми, шляхи їх вирішення // Національна безпека і оборона / Центр Разумкова / № 6. — 2009. — С. 26—37.

3. *Игорь Юшков*. ФНЭБ с калькулятором ждет прибытия первого танкера с венесуэльской нефтью в Одессу. Расчет цены поставок нефти из Венесуэлы в Белоруссию // http://www.energystate.ru/news/1748html

4. Енергетика України: Економічний, політичний та стратегічний вимір. Доповідь на Міжнародному семінарі «Франко—Українські зустрічі» (25—27 жовтня 2001). Інститут стратегічних міжнародних відносин, 26 жовтня 2001 // http://www.razumkov.org.ua/ukr/print.php?lng=UKR&&news_id=164-&&address=article.

5. Odessa—Brody—Gdansk: A pipeline to remember // http://www.neurope/print.php?id=85206.
6. «Сарматія» передала ТЕО ЄАНТК Єврокомісії //http://eunews.ukrainian.net/ukr/detail/191410.
7. Співробітництво між Україною та ЄС в енергетичній сфері (довідка) // http://www.ukraine-eu.mfa.gov.ua/eu/ua/publication/print/29198.htm
8. Офіційний сайт міністерства фінансів України. http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=76998&cat_id=42981.
9. Выгодно ли Беларуси везти нефть из Венесуэлы? // http://www.inosmi.ru/belorussia/20100429/159630614.html.

Стаття надійшла до редакції 24.01.2011 р.

УДК 336.371

Н. В. Литвин, помічник директора
з питань інвестиційний та інновацій
ТзОВ «Інвест Фінанс Компані»,
м. Івано-Франківськ

НЕДЕРЖАВНІ ПЕНСІЙНІ ФОНДИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ

АНОТАЦІЯ. Розглянуто доцільність розвитку таких фінансових інститутів, як недержавні пенсійні фонди, а також ефективність вкладання коштів у НПФ фізичними особами, що допоможе розібратися у перевагах НПФ та побачити перспективу накопичення коштів завдяки даному учаснику фінансового ринку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: недержавний пенсійний фонд, пенсійна система, пенсійна схема, інвестиційна діяльність, економічна ефективність.

АННОТАЦИЯ. Рассмотрено целесообразность развития таких финансовых институтов, как негосударственные пенсионные фонды, а также эффективность вложения средств в НПФ физическими лицами, что поможет разобраться в преимуществах НПФ и увидеть перспективу накопления средств благодаря данному участнику финансового рынка.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: негосударственный пенсионный фонд, пенсионная система, пенсионная схема, инвестиционная деятельность, экономическая эффективность.

ABSTRACT. The article investigates the practicability of such financial institutions as pension funds and the effectiveness of investing in the PF of the individuals. The article helps the reader to understand the benefits of PF and to see a perspective of accumulation of funds through this financial market participants.

KEY WORDS: pension fund, the pension system, pension plan, investment, economic efficiency.

Джерелом пенсійних виплат за солідарною системою стали спеціальні податки. Вона отримала назву солідарна, оскільки в основу покладене фінансова солідарність поколінь: пенсіонери

отримають не свої власні гроші, а гроші працюючих. Така система діяла успішно до 80—90 рр. XX ст.

Криза солідарних систем у країнах Європи розпочалася якраз у 80—90 роках XX ст. Головними її передумовами стали старіння населення, зменшення чисельності працюючих, збільшення кількості пенсіонерів.

Світовий Банк розробив нову модель ПС, яку підтримали пізніше ЄС, ОЕСР, МВФ, МОП (рис. 1).

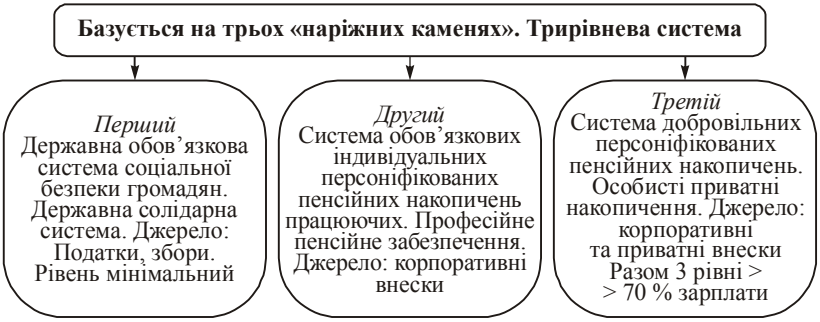

Рис. 1. Модель, яку розробив Світовий Банк для пенсійних систем країн

Недержавні пенсійні фонди, які знаходяться на третьому рівні нової моделі пенсійної системи відносно на фінансовому ринку України. Вони розпочали свою діяльність у 2005 році, коли набув чинності ЗУ «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 р. Головною метою їх діяльності є збереження, примноження та накопичення пенсійних внесків громадян.

Метою даної роботи є дослідження та аналіз теоретичних засад, законодавчих норм та їх практичного використання в діяльності недержавних пенсійних фондах.

Недержавні пенсійні фонди (НПФ) є новими фінансовими інституціями для переважної більшості населення України. Проте, в світі вони є одними з найпопулярніших засобів здійснення заощаджень, у тому числі на старість, на противагу банківським депозитам та страхуванню.

Такі інституції надаватимуть послуги з недержавного пенсійного забезпечення, головною метою якого є забезпечення одержання людьми додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат.

Недержавний пенсійний фонд (НПФ) є по суті об'єднанням

коштів, що надходять до нього на користь майбутніх отримувачів пенсійних виплат — учасників такого фонду.

НПФ є юридичною особою, яка має статус неприбуткової організації. Учасником НПФ може бути будь-яка фізична особа як громадяни України, так іноземці та особи без громадянства.

Вкладниками будь-якого НПФ можуть бути: сам учасник особисто (тобто на свою користь), родичі учасника фонду, а саме подружжя, батьки, діти, роботодавець, у якого працює учасник фонду, професійне об'єднання, членом якого є учасник фонду.

Гроші, що надходять до НПФ, інвестуються з метою отримання доходу та відповідно примноження суми пенсійних накопичень. Схематично роботу НПФ зображено на рис. 2.

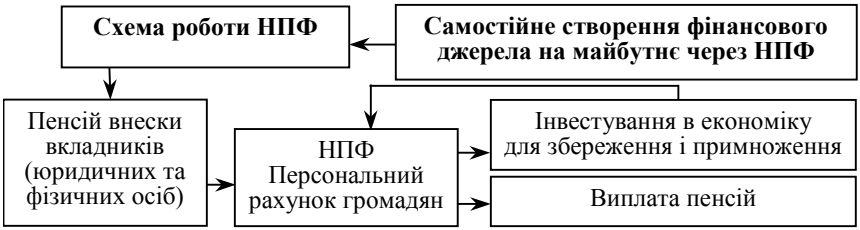

Рис. 2. Схема роботи НПФ

Кожний учасник НПФ є власником своїх пенсійних накопичень, що сформовані за рахунок пенсійних внесків, сплачених на його користь, та частини інвестиційного доходу, отриманого НПФ від інвестування.

НПФ бувають трьох видів: відкриті, корпоративні та професійні [1].

Роботодавці можуть сплачувати пенсійні внески на користь своїх працівників до НПФ будь-якого виду.

Основним законодавчим актом для такого фінансового посередника як недержавний пенсійний фонд є ЗУ «Про недержавне пенсійне забезпечення». У даному законі зазначено все: починаючи з самого визначення даного інституційного інвестора — закінчуючи його ліквідацією. Цей закон повністю регламентує діяльність недержавного пенсійного фонду: визначає види НПФ, умови створення НПФ, умови звітності, напрямки використання вкладених коштів, умови прийняття пенсійних внесків, напрямки співпраці із зберігачем та адміністратором, вибір пенсійних схем, умови виплат, розподілу та успадкуван-

ня пенсійних внесків. Згідно даного закону НПФ може бути відкритого, професійного або корпоративного виду; НПФ не може бути проголошений банкрутом та ліквідований за законодавством про банкрутство. Особливості реорганізації теж прописані в цьому законі. Тут також зазначено, що активи громадян на рахунках НПФ є приватною власністю і можуть переходити у спадок іншим особам. Для того, що НПФ міг діяти на території нашої держави, він повинен отримати свідоцтво відповідного зразка у Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [2]. У ЗУ «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» НПФ згадується як суб'єкт трирівневої системи пенсійного забезпечення України. Тут також зазначено, що сплата страхових внесків на пенсійний рахунок НПФ проводить виключно у грошовій формі, і також згадується про документи, які має пред'явити особа територіальному органу Пенсійного фонду та страховику при переказі коштів з Накопичувального фонду в будь-який недержавний пенсійний фонд [4]. У ЗУ «Про цінні папери та фондовий» — НПФ згадується тільки як один із інституційних інвесторів [3].

У розпорядженнях Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України встановлено чіткі рекомендації, умови та вимоги про внесення інформації про недержавні пенсійні фонди до Державного реєстру фінансових установ та про реєстрацію статуту недержавного пенсійного фонду та пенсійних схем.

Ознайомившись з вищенаведеними законодавчими актами, можна зробити висновки, що держава веде суворий жорсткий контроль над діяльністю НПФ. На мою думку, це, по-перше, зменшує ризик втрати пенсійних заощаджень, по-друге, викликає довіру у населення, по-третє, жорсткий державний контроль зменшує охоту до спекулятивних махінацій з активами НПФ його керівництво. Активи НПФ повинні бути якомога більше диверсифіковані, і піддаватися найменшим ризикам. На жаль, НПФ зараз хоч і розвиваються стрімкими темпами на теренах України, але мала поінформованість населення про такий альтернативний вид вкладення коштів, призводить до недоотримання НПФ ресурсів. НПФ мають достатньо ресурсів для фінансування довгострокових проектів.

Загальні обмеження інвестиційної діяльності з пенсійними активами пенсійного фонду:

1) тримати на банківських депозитних рахунках та в ощадних сертифікатах банків більш як 40 % загальної вартості пенсійних

активів пенсійного фонду, при цьому не більш як 10 % загальної вартості пенсійних активів у зобов'язаннях одного банку;

2) придбавати або додатково інвестувати в цінні папери одного емітента більш як 5 % загальної вартості пенсійних активів;

3) придбавати або додатково інвестувати в цінні папери, доходи за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, більш як 50 % загальної вартості пенсійних активів;

4) придбавати або додатково інвестувати в цінні папери, доходи за якими гарантовано Радою міністрів Автономної Республіки Крим, та облігації місцевих позик більш як 20 % загальної вартості пенсійних активів;

5) придбавати або додатково інвестувати в облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України, більш як 40 % загальної вартості пенсійних активів;

6) придбавати або додатково інвестувати в акції українських емітентів більш як 40 % загальної вартості пенсійних активів;

7) придбавати або додатково інвестувати в цінні папери іноземних емітентів більш як 20 % загальної вартості пенсійних активів [2].

Для аналізу ефективності вкладення коштів у НПФ ми обрали послуги, що пропонують ВПФ для фізичних осіб.

Для того, щоб стати вкладником, потрібно обрати пенсійну схему й укласти пенсійний контракт із ВПФ:

Схема № 1. Фіксовані періодичні внески як відсоток від суми заробітної плати. Розмір внесків фіксований % від базової ставки зарплати min — 10 % мінімальної заробітної плати у розрахунку на один місяць, max — не обмежується. Періодичність сплати: раз на місяць, раз у квартал, раз у півроку, раз на рік, одноразово.

Схема № 2. Періодичні внески у фіксованих сумах. Розмір внесків — фіксована сума: min — 10 % мінімальної заробітної плати у розрахунку на один місяць, max — не обмежується. Періодичність сплати: раз на місяць, раз у квартал, раз у півроку, раз на рік, одноразово.

Схема № 3. Одноразові внески в нефіксованих сумах без встановленої періодичності сплати. Розмір внесків — сума на власний розсуд: min — 10 % мінімальної заробітної плати у розрахунку на один місяць, max — не обмежується. Періодичність сплати вкладником визначається на власний розсуд.

Постановка задачі: один клієнт, термін розрахунків 20 років (n), Внески мінімальні і робляться рівними сумами, середня ставка по депозитам — 18,2 %, дохідність по НПФ — 22,15 %. Розраховуємо грошові потоки за схемами № 1 та № 2, мінімаль-

на заробітна плата 900 грн. Інфляцію та ЗП вважаємо незмінними протягом усього терміну. Для розрахунку беремо внески раз на місяць, раз на півроку та раз на рік.

Оскільки для розрахунків ми використовуємо мінімальну ЗП та мінімальні внески, то 10 % від ЗП та фіксована сума, але не менша ніж 10 % від мінімальної ЗП, будуть рівними. Тому подальші розрахунки будуть відповідати як схемі № 1, так і схемі № 2. Для обчислень беремо внесок у розмірі 90 грн.

Для КУА дані грошові потоки будуть додатними, а для вкладників навпаки — від'ємними. Якщо дивитись зі сторони КУА, що управляє коштами НПФ, то для неї більш вигідні внески з меншим часовим інтервалом, оскільки тоді вона буде мати більшу кількість коштів у своєму розпорядженні. Якщо брати точку зору вкладників, які надають перевагу поточному споживанню, то для них буде вигідніше вносити суми з довшим часовим інтервалом, тоді в них більше коштів залишається на руках. За договором, якщо в певний момент часу припинити вносити суми, ніяких санкцій до вкладника не застосовується. Нарахування продовжують відбуватися на накопичену вже суму. При смерті вкладника сума разом з накопиченими відсотками переходить до спадкоємця.

Після закінчення терміну 20 років сума, яка за цей період нагромадилась, заморожується. Її можуть виплатити відразу, або рівними частинами протягом певного часу. Умови виплати накопиченої суми визначаються у договорі.

На рис. 3 чітко помітно темпи зростання пенсійних заощаджень залежно від періодичності внесків.

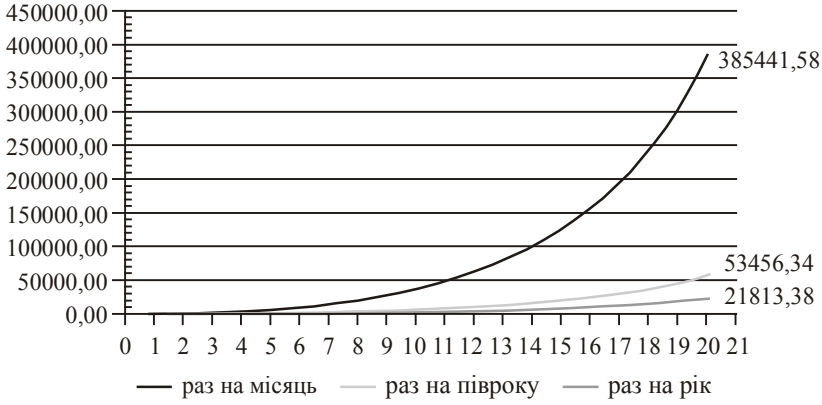

Рис. 3. Графік накопичення пенсійних внесків з різними періодами

Як показують розрахунки (табл. 1), таке вкладення коштів є ефективним та доцільним.

Таблиця 1

РОЗРАХУНОК ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ

Рік	NPV		
	раз на місяць	раз на півроку	раз на рік
1	7915,66	938,71	295,91
5	10809,66	1421,05	537,08
10	12532,09	1708,12	680,62
15	13278,63	1832,54	742,83
20	13602,20	1886,47	769,79

Рахунки в НПФ є більш надійними, адже за законодавством НПФ не може збанкротувати, існує спеціальна процедура реорганізації. Якщо скоригувати розрахунки на рівень інфляції за минулий рік (12,3 %), то перші 4 роки будуть збитковими з щомісячними платежами, для платежів раз на півроку також 4 роки, для щорічних платежів — 5 років (NPV < 0).

Як свідчать вищенаведені історичні факти, утворення таких фінансових інститутів як недержавні пенсійні фонди було визвано потребою забезпечити гідне життя зростаючої кількості людей, що закінчували свою трудову діяльність.

Рівень розвитку пенсійної системи чи будь-якого пенсійного фонду визначає здатність забезпечити виплати по своїм зобов'язанням на очікуваному рівні. Джерелом цих виплат є накопичені внески учасників, збільшені на інвестиційний прибуток. В Україні НПФ має жорсткі законодавчі обмеження щодо розміщення коштів фонду. З одного боку це зменшує можливість НПФ отримати потенційно більший дохід, а з іншого — сприяє стабільності даного фінансового інституту.

Із проведених у статті розрахунків можна зробити висновки, що вкладати кошти в НПФ для забезпечення життя після закінчення трудової діяльності є економічно вигідним та доцільним. Також можна зробити висновок, що чим менший період платежів, тим швидше накопичуються заощадження.

Недержавні пенсійні фонди незалежно від їх типу повинні стати опорою економіки країни, адже вони залучають довгострокові ресурси, які не здатні отримати інші фінансові інститути.

Література

1. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу // http://www.uaib.com.ua/abcpeople/abetka_npf/27615.html.
2. ЗУ «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 № 1057-IV.
3. ЗУ «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV.
4. ЗУ «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 № 1058-IV.

Стаття надійшла до редакції: 24.01. 2011 р.

УДК 330.322.01

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

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД У ВИЗНАЧЕННІ СУТНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

АНОТАЦІЯ. Розглядаються особливості використання системного підходу у дослідженні сутності поняття «інвестиційного процесу», що дало можливість автору виокремити його характерні ознаки та запропонувати визначення у контексті використання на макро- та мікрорівнях.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: система, системний підхід, інвестиції, інвестиційний процес, інвестиційна діяльність.

АННОТАЦИЯ. Рассматриваются особенности использования системного подхода в исследовании сущности понятия «инвестиционного процесса», это дало возможность автору выделить его отличительные черты и предложить его определения в контексте использования на макро- и микроуровнях.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: система, системный подход, инвестиции, инвестиционный процесс, инвестиционная деятельность.

ABSTRACT. The article deals with peculiarities of using the systems approach to analyzing the essence of «investment process» concept that enabled the author to highlight its specific features and offer the definition in context of use at macro- and microlevel.

KEY WORDS: system, systems approach, investment, investment process, investment activity.

У сучасних умовах Україна постала перед об'єктивною необхідністю активізації інвестиційного процесу. Структурне та якісне оновлення виробництва та створення ринкової інфраструктури відбуваються практично повністю шляхом і за рахунок інвестування. Чим масштабніші обсяги та вища ефективність інвестицій, тим швидше відбувається відтворювальний процес, здійснюються позитивні рин-

кові перетворення. З іншої сторони, недостатнє інвестування веде до втрати конкурентоспроможності національної економіки, занепаду основного капіталу, спаду виробництва та збільшення собівартості продукції, що, в свою чергу, обумовлює загострення проблеми інвестиційних ресурсів, відтак — скорочення інвестиційної активності.

З огляду на це, інвестиційний процес потребує постійного поглибленого дослідження, насамперед, з питань обґрунтування інвестиційної стратегії, виборі ефективних форм та напрямів інвестування, а також пошуку нових шляхів активізації інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в умовах розвитку конкурентоспроможної економіки.

Сучасна вітчизняна економічна наука має багато напрацювань у царині інвестування. Особливої уваги заслуговують праці таких науковців, як І. Бланк, Л. Борщ, З. Васильченко, А. Мертенс, А. Пересада, В. Федоренко, Н. Татаренко, А. Поручник та ін. Серед іноземних учених, які внесли значний вклад у дослідження інвестиційної сфери, варто відмітити: Г. Александера, Дж. Бейлі, В. Бочарова, З. Боді, Л. Гітмана, М. Джонка, А. Кейн, В. Ковалева, Дж. Кейнса, М. Марковіца, П. Массе, Ф. Модільяні та М. Міллера, У. Шарпа, Е. Шнайдера, Ф. Фабоцці, М. Харрисона, В. Царьова та ін.

Не дивлячись на досить широкий спектр досліджень інвестиційної сфери, вважаємо, що є ще багато недостатньо розроблених методологічних і теоретичних питань. Йдеться, насамперед, про сутнісну характеристику поняття «інвестиційний процес» та його основні складові.

Якщо розглянути зміст сучасних вітчизняних та іноземних словників та енциклопедій, у тому числі: економічний енциклопедичний словник за редакцією С. Мочерного [1], інвестиційний словник за ред. Б. Карпінського та Т. Шири [2], російську нову економічну енциклопедію за редакцією О. Румянцевої [3], словник сучасної економічної теорії Макміллана [4] та ін., то можна зазначити, що там немає визначення поняття «інвестиційний процес».

Відсутні комплексні дослідження поняття «інвестиційний процес» і в вітчизняних монографічних дослідженнях, присвячених проблемам активізації інвестиційного процесу [5, 6], а в деяких інших наукових, методичних та практичних публікаціях з питань інвестування дефініція «інвестиційний процес» має неоднозначне і спрощене трактування або дублюється із поняттями «інвестиційна діяльність», «інвестиційний цикл», «інвестування» та ін.

Так, вітчизняні науковці А. Загородній та Г. Вознюк у фінансово-економічному словнику подають наступне визначення інвестиційного процесу: «сукупність логічно-послідовних дій, пов'язаних із прийняттям інвестиційних рішень (зокрема щодо вибору об'єк-

тів, визначення обсягів та термінів інвестування) та їх практичною реалізацією. Він може бути представлений як послідовність таких п'яти основних етапів: формування інвестиційної політики; аналіз цінних паперів; формування портфеля цінних паперів; оцінювання ефективності портфеля цінних паперів; перегляд портфеля цінних паперів» [7, с. 735]. Таким чином, автори інвестиційний процес розглядають лише як вибір об'єктів, визначення обсягів та термінів інвестування у сфері портфельних інвестицій.

Аналогічно У. Шарп, Г. Александер та Дж. Бейлі інвестиційний процес пов'язують з портфельними інвестиціями, зазначаючи, що «інвестиційним процесом є ухвалення інвестором рішення щодо цінних паперів, у які здійснюються інвестиції, об'ємів і термінів інвестування» [8, с. 10]. У даному випадку автори звужують сутність інвестиційного процесу до «ухвалення інвестором рішення», а об'єктом інвестування є лише цінні папери.

Відомі науковці — Л. Гітман, М. Джонк [9, с. 15] та В. Царьов [10, с. 72] — інвестиційний процес розглядають як механізм об'єднання тих, хто пропонує гроші, з тими, хто їх потребує. Суб'єкти ринку вступають між собою у відносини по-різному, тобто одні вкладають договори прямо (операції з нерухомістю), інші — через посередників (фондові біржі). У даних трактуваннях інвестиційний процес ототожнюється лише з фінансовими ринками і вже зі сформованими «правилами гри», тобто проблеми інвестування вирішуються на основі ринку як саморегулюючої системи.

Протилежну думку щодо поняття «інвестиційний процес» мають науковці, які ототожнюють його з процесом реального інвестування.

Так, Є. Черевик, однин із перших, хто почав досліджувати сутнісну характеристику інвестиційного процесу на теренах колишнього Радянського Союзу, ще в 1988 році визначив, що «інвестиційний процес — це сукупність економічних відносин на всіх стадіях, пов'язаний із підтримкою та розширенням, удосконаленням основних фондів та оборотних коштів інвестиційного призначення. Інвестиційний процес починається з моменту вкладення фінансових, матеріальних і трудових ресурсів у підготовку та здійснення інвестиційних проектів і завершується з досягненням цілей, поставлених у проекті» [11, с. 9].

Як бачимо, це визначення хоч і розкриває основні ознаки інвестиційного процесу, однак звужує сам процес — сфера його застосування поширюється лише на реальні інвестиції, крім того, відсутня передінвестиційна фаза, натомість у автора початком інвестиційного процесу є момент вкладання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів.

Один із перших вітчизняних науковців, який почав досліджувати інвестиційний процес, А. Пересада у монографії «Управління інвестиційним процесом» (2002 р.) зазначає, що «термін «інвестиційний процес» варто застосовувати при вузькому тлумаченні поняття «інвестиційна діяльність» [6, с. 30—31]. Однак, на відміну від інших, вищезгаданих нами науковців, А. Пересада добавляє до етапів стадію фінансування інвестиційного проекту і стадію інвестування оновлення та розвитку виробництва, а також ототожнює поняття «інвестиційний цикл» та «інвестиційний процес», зазначаючи, що останній має бути пов'язаний із обґрунтуванням і реалізацією інвестиційних проектів.

Найбільш удалою, на наш погляд, є позиція науковців, які стверджують, що інвестиційний процес варто розглядати як економічну систему із властивою їй сукупністю ознак складових елементів.

Н. Маренков вважає, що «інвестиційний процес має всі ознаки системи із властивою їй сукупністю елементів: суб'єкт (інвестор), об'єкт (об'єкт інвестицій), зв'язок між ними (інвестування з метою інвестиційного доходу), який виступає системоутворюючим чинником, оскільки об'єднує всі елементи в одне ціле, та інвестиційне середовище (що представлене політичною та правовою, демографічною та екологічною, техніко-економічною і соціально-культурною складовими), у якому вони існують» [12, с. 24].

На наш погляд, системний підхід до інвестиційного процесу дозволяє визначити його суть, розглянути його особливості та специфіку на різних рівнях реалізації. При цьому його необхідно розглядати в динаміці між суб'єктами інвестування, які одночасно зацікавлені в досягненні певної мети.

Системний підхід у дослідженні інвестиційного процесу — це комплексне вивчення інвестиційного процесу як одного цілого з представленням взаємовідносин між його частинами (суб'єкти та об'єкти інвестиційної діяльності, інвестиційні ресурси, інвестиційна політика, інвестиційний ринок і т. д.) як елементами системи.

Дослідивши публікації відомих російських науковців-філософів І. Блауберга, В. Садовського, Є. Юдина, Ю. Черняка [13, 14] та ін., ми з'ясували, що системний підхід є одним з дієвих компонентів процесу наукового пізнання складних явищ у царині економічних відносин. Системні усвідомлення та методологічні засоби відповідають потребам сучасної економічної науки бо розкривають закономірності функціонування та інтеграції об'єктів дослідження.

Розгорнуте визначення системного підходу полягає у тому, що будь-яка система (об'єкт) розглядається як сукупність взаємозв'язаних елементів (компонентів), що має вихід (ціль), вхід (ресурси), зв'язок із зовнішнім середовищем та зворотний зв'язок. Це найскладніший підхід, бо саме при використанні його вирішується головне питання загальної теорії систем, згідно якої кожен об'єкт у процесі його дослідження повинен розглядатися як велика і складна система і, одночасно, як елемент більш загальної системи.

Системний підхід базується на загальновідомих принципах, а саме:

1) *кінцевої мети* — абсолютний пріоритет кінцевої (глобальної) мети ;

2) *єдності* — розгляд системи як цілого, так і сукупності частин (елементів);

3) *зв'язності* — розгляд будь якої частини разом з її зв'язками з оточенням;

4) *ієрархії* — корисно вводити ієрархію частин (елементів) і (чи) їх ранжування;

5) *функціональності* — спільний розгляд структури і функцій з пріоритетом функцій над структурою;

6) *розвитку* — врахування змін системи, її здатність до розвитку, розширення, заміни частин, нагромадження інформації;

7) *децентралізації* — поєднання рішень, які приймаються, та керування централізацією і децентралізацією;

8) *невизначеності* — врахування факторів невизначеності та ймовірності у системі [13, с. 46—47].

Враховуючи вище зазначене вважаємо, що дослідження сутності поняття «інвестиційний процес» із використанням системного підходу має передбачати обов'язковість застосування наступних аспектів:

1) *системно-елементного* або *системно-комплексного* — передбачає виявлення ключових елементів (складових) інвестиційного процесу;

2) *системно-структурного* — полягає у з'ясуванні внутрішніх зв'язків і залежностей між елементами інвестиційного процесу, що дозволяє отримати уявлення про його внутрішню організацію (будову);

3) *системно-функціонального* — потребує виявлення функцій інвестиційного процесу;

4) *системно-цільового* — означає необхідність наукового визначення загальної мети інвестиційного процесу на макрорівні у

контексті цілей усіх суб'єктів інвестиційної діяльності та їх взаємних зв'язків;

5) *системно-ресурсного* — полягає в ретельному виявленні інвестиційних ресурсів, потрібних для ефективного функціонування інвестиційного процесу;

6) *системно-інтеграційного* — передбачає виокремлення сукупності характерних ознак інвестиційного процесу, для визначення його цілісності та особливості;

7) *системно-комунікаційного*, який означає необхідність виявлення зовнішніх зв'язків інвестиційного процесу з іншими системами;

8) *системно-історичного* — дозволяє з'ясувати часові умови, які вплинули на формування інвестиційного процесу, його сучасний стан, а також можливі перспективи розвитку.

Підсумовуючи можемо зробити висновок, що системне пізнання сутності інвестиційного процесу має передбачати наступне:

1) визначення сутності інвестиційного процесу як складової економічної системи в царині суспільних відносин (рис. 1);

2) розгляд інвестиційного процесу як системи, тобто як обмеженої множини взаємодіючих елементів;

3) визначення складу, структури й організації елементів і частин інвестиційного процесу з метою виявлення головних зв'язків між ними;

4) виявлення зовнішніх зв'язків інвестиційного процесу та його ролі серед інших систем;

5) аналіз діалектики структури і функції системи та виявлення на цій основі закономірностей і тенденцій розвитку інвестиційного процесу як системи.

При такому підході інвестиційний процес має розглядатися, з одного боку, як підсистема економічної системи, а з другого — як окрема система, яка включає в себе сукупність взаємопов'язаних елементів однієї складної динамічної системи — інвестиційної сфери, яка перебуває в стані постійних змін під впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх системоутворюючих факторів, направлених на перетворення інвестиційних ресурсів у нові доходні активи — фінансові, реальні та людські.

З наведеного трактування випливає, що однією з важливих проблем у визначенні інвестиційного процесу — є з'ясовування сутності тих елементів, що об'єднують його в одну цілісну систему та сприяють у функціонуванні та динамічному розвитку. Ці системоутворюючі фактори поділяють на дві групи: внутрішні та зовнішні (рис. 1).

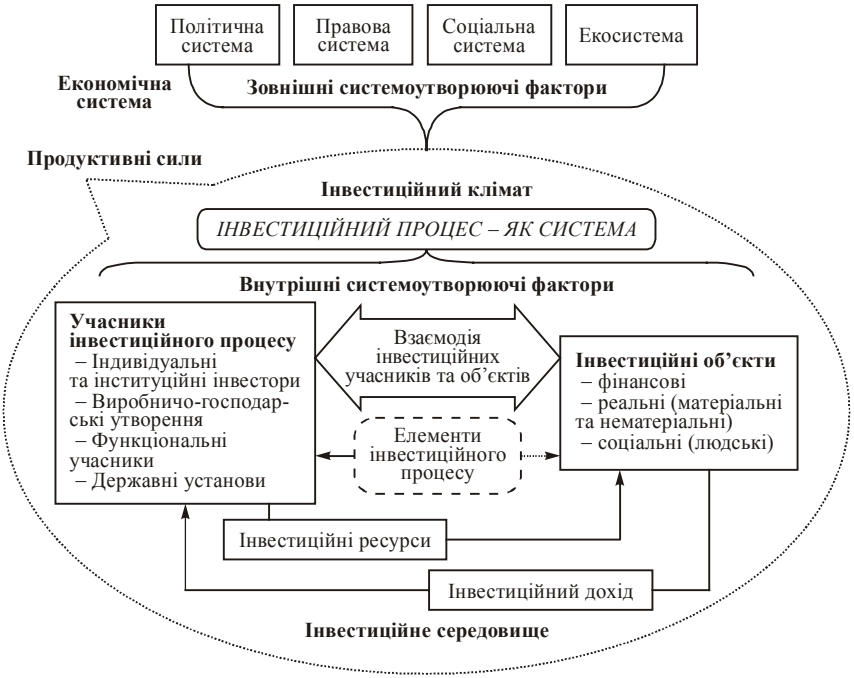

Рис. 1. Структурно-логічна схема інвестиційного процесу як системи (*розроблено автором*)

Внутрішні системоутворюючі фактори — це фактори, що породжуються окремими елементами, що об'єднуються в систему (інвестиційний процес), групами елементів або всією множиною. До них відносять:

• **інвестиційне середовище** — як одиничну або множинну сферу діяльності, що переважно визначає специфіку і наочний вміст інвестиційного процесу;

• **інвестиційний об'єкт** — об'єкт, що потребує залучення інвестицій для забезпечення подальшого існування або розвитку інвесторів. Це об'єкт, властивості якого дозволяють інвесторові за певних умов отримати інвестиційний дохід. За змістом інвестиційні об'єкти можуть бути фінансовими, реальними та соціальними;

• **учасники інвестиційного процесу** — суб'єкти, дія яких зорієнтована на зміну властивостей об'єкту інвестицій з метою одержання інвестиційного доходу.

• **інвестиції** — пряме або опосередковане вкладення інвестиційних ресурсів інвестора в об'єкт інвестицій з метою отримання інвестиційного доходу;

• **інвестиційний дохід** — змінені властивості об'єкту інвестицій, у вигляді нової споживчої вартості, спроможної відшкодувати інвестиційні витрати інвесторам та принести фінансовий і/або соціальний ефект іншим учасникам інвестиційного процесу.

Зв'язок між елементами інвестиційного процесу відбувається через *інвестування* — процес безпосередньої або опосередкованої дії учасників інвестиційного процесу на об'єкт інвестицій, здійснюваний з метою зміни його властивостей.

У момент здійснення вкладення інвестор встановлює зв'язок з конкретним об'єктом і стає його учасником. Таке об'єднання в результаті дії інвестора спочатку приводить до зміни властивостей об'єкту інвестицій. Згодом змінені властивості у вигляді інвестиційного доходу впливають на інвестора, змінюючи при цьому його властивості, в першу чергу, збільшують ресурсний потенціал для майбутніх інвестицій. Зрештою, після припинення інвестиційного процесу суб'єкт і об'єкт починають існувати в новій якості. Таким чином, інвестиційний процес сприяє дифузії властивостей суб'єкта і об'єкту.

Тісний взаємозв'язок між внутрішніми елементами дозволяє існувати інвестиційному процесу як системі. Крім того, ці елементи є не тільки системоутворюючими, але й системозберігаючими. За умови зникнення або обмеження в діях одного з таких елементів система може не працювати.

Наведемо приклад. Динаміка суспільного розвитку визначається розвитком окремих сфер діяльності. Якщо в окремій сфері діяльності відбувається революційний прорив, ведучий до її бурхливого зростання, це викликає природну ланцюгову реакцію розвитку зв'язаних із нею сфер. І навпаки, якщо відбувається еволюційний розвиток сфер діяльності, його динаміка, як правило, визначається можливостями зростання найрозвиненішою з них. Коли інвестиції і інвестиційний дохід мають різне наочне наповнення, тобто належать різним сферам діяльності, множинні інвестиційні процеси роблять ці сфери взаємнопроникаючими один в одного, внаслідок чого відбувається локальна керована зміна динаміки їх розвитку. Це, у свою чергу, викликає штучну ланцюгову реакцію розвитку зв'язаних сфер. Таким чином, інвестиційні процеси дозволяють створити і підтримувати штучну реакцію розвитку зв'язаних сфер діяльності, і як наслідок — прискорення відтворення продуктивних сил суспільства.

Зовнішні системоутворюючі фактори — це зовнішні чинники середовища, що сприяють виникненню і розвитку систем. У першу чергу, це фактори економічної системи, елементом якої є інвестиційний процес (рис. 1).

Якщо розглядати *економічну систему* як «сукупність видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, розподіл, обмін та споживання товарів і послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до мети суспільства» [15 с. 62], то до основних економічних факторів, які впливають на інвестиційний процес, можемо віднести:

❖ стан та структуру продуктивних сил суспільства;

❖ рівень розвитку техніко-, організаційно- і соціально-економічних відносин;

❖ державне регулювання суспільного відтворення.

У той же час, стан та структура продуктивних сил напряму залежать від інвестиційної активності суб'єктів господарювання, таким чином, можемо стверджувати про наявність тісного взаємозв'язку між економічною системою та інвестиційним процесом.

До зовнішніх системоутворюючих ми відносимо і ті фактори, які формуються в інших системах — політичній, правовій, соціальній та екологічній. Фактори, що належать до цих систем, прямо або опосередковано впливають на функціонування інвестиційного процесу. Вони не можуть грати головну роль, вони випадкові, але будучи такими ці чинники можуть бути внутрішніми і необхідними в масштабі функціонування та розвитку інвестиційного процесу. Найвагомішими елементами цих систем є: політична нестабільність; неврегульованість та невдосконаленість законодавства; непередбачуваність і непрозорість державної політики; корумпованість та криміналізація влади; рівень освіти населення; стан здоров'я та довголіття; стан екології і довкілля, рівень забезпечення природними ресурсами і т. д.

Здебільшого всі зовнішні системоутворюючі чинники є основними у процесі формування інвестиційного клімату в країні.

Таким чином, у результаті комплексного дослідження сутності поняття «інвестиційний процес», можемо виокремити його характерні ознаки (рис. 2).

Крім того, вважаємо, що в царині економічної науки поняття «інвестиційний процес» має використовуватися у двох напрямах:

1) **на мікрорівні (**як процес) — *це закономірна сукупність послідовних дій суб'єктів інвестиційної діяльності, спрямована на зміну об'єкту інвестування або його розвиток, з метою отримання результату (доходу)*;

2) **на макрорівні** (як система) — *це система економічних відносин, яка включає в себе сукупність взаємопов'язаних елементів однієї складної динамічної системи — інвестиційної сфери, яка перебуває в стані постійних змін під впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх системоутворюючих факторів, направлених на перетворення інвестиційних ресурсів суб'єктів господарювання у нові доходні активи — фінансові, реальні та людські.*

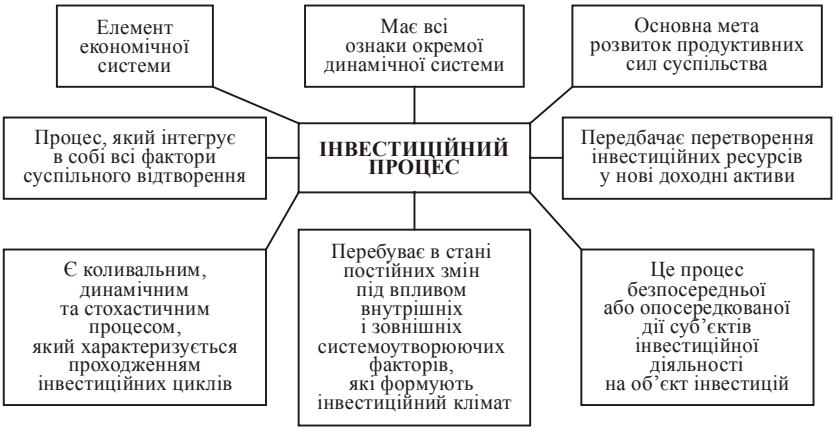

Рис. 2. Характерні ознаки інвестиційного процесу
(*розроблено автором*)

Саме такий підхід до визначення поняття «інвестиційний процес» дасть можливість, з одного боку, ґрунтовно досліджувати особливості усіх видів інвестицій (фінансових, реальних та соціальних), а з другого — визначати стан, проблеми та шляхи розвитку інвестиційної сфери у контексті її взаємодії з іншими складовими суспільства.

Література

1. *Мочерний С. В.* Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. Т.1 / [С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій] ; за ред. С. В. Мочерного. — Львів : Світ, 2005. — 616 с.
2. *Карпінський А.* Інвестиції : термінологічний словник / Б. А. Карпінський, Т. Б. Шира. — К.: Видавничий дім «Професіонал», 2009. — 464 с.
3. *Румянцева Е. Е.* Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. — М. : ИНФРА-М, 2005. — VI. — 724 с.

4. Словарь современной экономической теории Макмиллана. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 608 с.

5. *Губський Б. В.* Інвестиційні процеси в глобальному середовищі: [монографія] / Б. Губський. — К.: Наукова думка, 1998. — 390 с.

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

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

8. *Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж.* ИНВЕСТИЦИИ: Пер. з англ. — М.: Інфра-М, 2004. — XII, 1028 с.

9. *Гитман Л. Дж., Джонк М. Д.* Основы инвестирования: Пер. с англ. — М.: Дело, 1997. — 1008 с.

10. *Царев В. В.* Оценка экономической эффективности инвестиций. — СПб.: Питер, 2004. — 464 с.

11. *Черевик Е. Д.* Инвестиционный процесс в развивающихся странах: [монографія] / Е. Д. Черевик. — М. : Изд-во УДН, 1988. — 148 с.

12. *Маренков Н. Л.* Основы управления инвестициями: [учебник] / Н. Л. Маренков. — М.: Едиториал, 2003. — 440 с.

13. *Блауберг И. В.* Философский принцип системности и системный подход / И. В. Блауберг, В. Н. Садовский, Э. Г. Юдин // Вопросы философии. — 1978. — № 8. — С. 39—52.

14. *Черняк Ю. И.* Системный анализ в управлении экономикой / Ю. И. Черняк. — М.: Экономика, 1975. — 192 с.

15. Політична економія : [навчальний посібник] / [К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Бєляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка]. — Вид. 2-ге, без змін. — К.: КНЕУ, 2006. — 508 с.

Стаття надійшла до редакції 20.12.2010 р.

УДК 331.5 (075.8)

Т. І. Осадча, здобувач кафедри
менеджменту банківської діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ У БАНКАХ: ПРИНЦИПИ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ

АНОТАЦІЯ. Досліджено проблеми побудови ефективної системи корпоративного управління у банках, які стають особливо важливим для сучасних трансформаційних процесів у вітчизняній економіці.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: корпоративне управління, банківська система, система корпоративного управління.

АННОТАЦИЯ. В статье исследуются проблемы построения эффективной системы корпоративного управления в банках, которые становятся особенно важными для современных трансформационных процессов в отечественной экономике.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: корпоративное управление, банковская система, система корпоративного управления.

ABSTRACT. In the article the problems of construction of the effective system of corporate management are probed in jars which become especially important for modern transformation processes in a domestic economy.

KEY WORDS: corporate management, banking system, system of corporate management.

Корпоративне управління як економічна категорія є складною системою економічних відносин, яка включає ряд внутрішніх і зовнішніх елементів. Не існує єдиного визначення корпоративного управління ні в зарубіжній, ні у вітчизняній науковій літературі. Іноді корпоративне управління визначають як систему органів управління або сукупність організаційно-правових норм. Такі визначення мають право на існування, але складність даного явища потребує більш глибокого підходу до його сутності, адже корпоративне управління здійснюється на різних рівнях: окремих управлінців, окремих підприємницьких структур, а також на рівні держави — окремими (спеціальними) державними органами. Окремого підходу вимагає історичний контекст формування системи корпоративного управління в України та врахування особливостей банківської системи, як окремого сектору економіки, що особливо важливо в умовах подальшого її розвитку. Тому фахівці все частіше звертаються до якісної сторони названого явища, мову ведуть про належне або ефективне корпоративне управління.

Зовнішні ринки капіталів, де діють жорсткі вимоги до якості корпоративного управління, надаючи перевагу корпораціям, керованим належним чином, сприяють зниженню інвестиційних ризиків. У свою чергу, такі ринки виявляються набагато ефективнішими, приваблюючи більше інвесторів, готових надавати капітали за нижчою ціною та узгоджують інтереси власників та користувачів капіталів. Тому якість корпоративного управління виявляється одним із суттєвих факторів у прийнятті інвестиційних рішень. Підвищення рівня корпоративного управління є однією з найгостріших проблем економіки України, особливо за умов активного входження іноземного банківського капіталу [1, с. 44].

Названі проблеми спричинили ряд ініціатив, зокрема з боку Міжнародної фінансової корпорації (IFC), яка є провідною міжнародною фінансовою установою з питань інтеграції корпоратив-

ного управління в інвестиційні процеси. Одним із висновків дослідження, проведеного цією установою, стало положення, що банки, які дотримуються високих стандартів корпоративного управління, в яких воно діє як ефективна система, мають ширший доступ до капіталів, найкращим способом використовують потенціал наявних акціонерів (пайовиків) та надані ними ресурси, та мають змогу залучати нових інвесторів, таким чином отримуючи переваги у довгостроковій перспективі.

Теоретичною основою створення корпоративного сектора економіки в Україні стало формування відповідного інституційного середовища, заснованого на міжнародних універсальних принципах корпоративного управління. Основним моментом у цьому процесі виступає визначення та підтримання Принципів корпоративного управління, оскільки вони не є законодавчим актом, а лише носять рекомендаційний характер. По суті — це правила ділової етики, зобов'язання чесно, відкрито та справедливо вести бізнес, які добровільно беруть на себе національні компанії, банки, учасники фондового ринку.

Варто зазначити, що рівень усвідомлення учасниками ринку України важливості Принципів корпоративного управління є досить низьким. Найбільшого розвитку корпоративне управління набуло у країнах з високо розвинутим ринком капіталу, як акціонерного, так і банківського. До таких країн можна віднести: Великобританію, США, Німеччину. В розвинутих країнах динамічний розвиток фондового ринку, значні обсяги капіталів, що обертаються, стали суттєвими передумовами для відпрацювання, таких механізмів впливу, які забезпечують достатній рівень контролю за діяльністю компаній та банків. Тому загальні принципи корпоративного управління стали відображенням досвіду їхньої діяльності в світі. На цій основі ґрунтується класифікація загальних принципів корпоративного управління провідних міжнародних фінансових організацій: Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Європейського Банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), Конфедерації європейських асоціацій акціонерів (КЄАА). Удосконалення та підвищення ефективності корпоративного управління в банках передбачає дотримання загальноприйнятих міжнародних стандартів корпоративного управління з урахуванням міжнародного досвіду та національних особливостей.

Необхідність побудови ефективної системи корпоративного управління в банках визначається їх залежністю від довіри вкладників, більшою чутливістю до потенційних ускладнень у випадку неефективного управління. Відповідно до розробленого Базельським комітетом з банківського нагляду консультативного документа «Удосконалення

корпоративного управління в банківських установах», банкам рекомендовано розробити стратегію корпоративного управління своєї діяльності та неухильно її дотримуватися. Тому Національний банк України з урахуванням найкращих сучасних міжнародних практик корпоративного управління, що можуть бути застосованими українськими банками, розробив методичні рекомендації.

Вони містять ключові засади, на основі яких мають розвиватися корпоративні відносини в українських банках та конкретні рекомендації щодо якісного та прозорого управління ними. З урахуванням найкращих сучасних міжнародних практик корпоративного управління для застосування українськими банками розроблено методичні рекомендації НБУ. За основу розроблених методичних рекомендацій були взяті ключові принципи ОЕСР. У них декларується, що чітке їх дотримання дасть змогу банкам забезпечити ефективне управління, приймати узгодженні рішення, посилити довіру і підвищити відповідальність, а також уникнути конфлікту інтересів, сприяти розкриттю інформації та її прозорості й у зв'язку з цим підвищити захист інтересів акціонерів банків та довіру вкладників, кредиторів і громадськості.

Поява даного документа обумовлена розумінням важливості корпоративного управління та його впливу на розвиток інвестиційних процесів, на ефективність діяльності банків та їх конкурентоспроможність. Національні принципи корпоративного управління поєднують загальні принципи та особливі, які розроблені із врахуванням національних особливостей формування корпоративного сектора економіки, законодавства і сформованої системи управління банками в Україні (рис. 1).

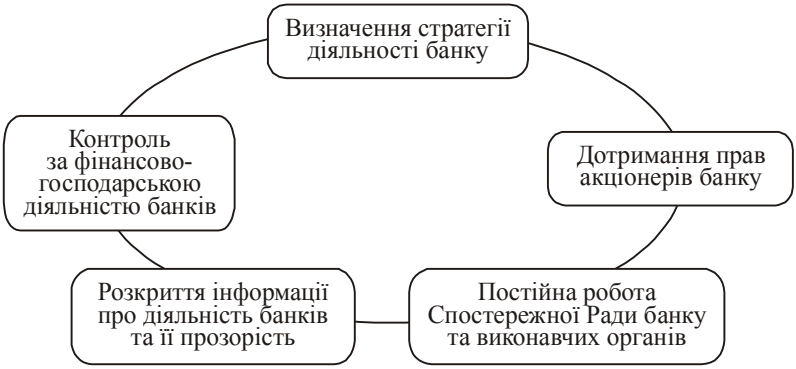

Рис. 1. Складові ефективного корпоративного управління у вітчизняних банках

Загалом вважається, що дотримання зазначених принципів і є основою ефективного корпоративного управління в банку. Але рекомендаційний характер та добровільне застосування таких принципів корпоративного управління стримує формування ефективної моделі корпоративного управління. На практиці важливу роль відіграють замкненість вітчизняних банків, орієнтація на інтереси власників та стратегічних інвесторів та ігнорування прав дрібних інвесторів, а також закритість від більшості зацікавлених осіб.

Призначенням корпоративного управління в банках є забезпечення здійснення діяльності установи в інтересах усіх інвесторів, які забезпечують надходження фінансових ресурсів. Відповідно, ефективне корпоративне управління у банках створює поле для визначення повноважень, прав і відповідальності різних груп власників та інвесторів, регулює їх взаємовідносини в сфері управління банком.

В економічному аспекті, якість управління розглядається як інтегрована характеристика банку, щодо успішного ведення бізнесу, кінцевою метою якого є підвищення рівня його капіталізації. Світова фінансова криза загострила проблему необхідності переосмислення принципів регулювання діяльності банків, а також посилила потребу в розробці та впровадженні нових підходів і методів оцінки системних ризиків, створенні контр циклічних норм достатності капіталу на періоди економічних піднесень і спадів [2, с. 4]. Саме з цією метою Базельським комітетом з питань банківського нагляду було розроблено пакет реформ, який отримав назву Базеля III. Головною метою запропонованих в Угоді про капітал змін є підвищення якості, прозорості й удосконалення структури банківського капіталу, що не можливе без ефективного корпоративного управління в банках.

Оцінка корпоративного управління в Україні виявила існування проблем формування сучасного корпоративного сектора економіки та забезпечення ефективного корпоративного управління. Основна проблем корпоративного управління, як вважають та демонструє практика зумовлені: недосконалістю інститутів управління; непрозорістю структури управління; відсутністю ефективних механізмів саморегулювання у сфері корпоративних відносин у самому банку; браком міжнародної практики корпоративного управління або її нехтуванням.

Історичні проблеми пов’язані із приватизаційними процесами (формуванням акціонерних товариств) в Україні, роллю держави у взаємовідносинах з банками в перехідний період та ідеологією

внутрішнього управління. Акціонерні банки створювалися, в основному, не класичним шляхом об'єднання капіталів, а шляхом розподілу та викупу уже сформованих статутних фондів під час сертифікатної приватизації. При цьому, через значні масштаби сертифікатної (безплатної) приватизації, банківські установи не отримали реальних інвестицій, що зумовило не сприйняття управлінським персоналом акціонерів як власників.

Принципове корпоративне управління з'являється там, де є багато дрібних власників. До переважної більшості українських промислових і фінансових компаній це не може бути застосовано. Власниками більшості українських банків є обмежене коло юридичних і фізичних осіб, тому вони і визначають стандарти корпоративного управління. Дані щодо структури власності українських банків довгий час залишалися доступними лише за організаційно-правовою формою, кінцеві власники за цих умов залишалися невідомими, незважаючи на намагання НБУ змусити банки надавати інформацію щодо цього [3, с. 144].

Проведені дослідження виявили достатньо факторів, які не дають змоги широко та ефективно застосовувати переваги корпоративного управління в банківському секторі. Тому доречно, на наш погляд, розділити проблеми ефективного корпоративного управління на такі, що мають об'єктивну та суб'єктивну основу. Окрім того, виділення наявних проблеми в їх історичних, управлінських та законодавчо-практичних межах дозволяє більш обґрунтовано підходити до розробки заходів для подальшого їх вирішення (рис. 2).

І навіть якщо у банку були міноритарні акціонери, в більшості випадків все одно йшлося про моновласність. Адже склалося так, що більшість не сплачували грошових коштів за акції банку. Найчастіше такими акціонерами виступали працівники банків, які отримували акції з метою концентрації контролю над банком, або оптимізації оподаткування. За вказаних умов низькою залишалася ліквідність акцій українських банків. Саме тому реалізація одного з базових міжнародних принципів корпоративного управління — забезпечення захисту прав акціонерів в українській банківській системі носить формальний характер. Зрозуміло, в статутних документах банків механізми захисту прав акціонерів прописані достатньо чітко. Проте для власників і, відповідно, для менеджменту банків впровадження цього стандарту на практиці поки що не є актуальним.

Рис. 2. Проблеми забезпечення ефективного корпоративного управління

Якість управління в кредитній організації зовсім не є лише внутрішньою справою самих професійних банкірів. Виконуючи ряд публічних функцій в економіці, банки діють на перетині ін-

тересів суспільства і приватного бізнесу [4, с. 178]. Проблема неналежного корпоративного управління передбачає, що середовище функціонування банків в Україні залишається досі складним, з великою кількістю неринкових ознак, адміністрування замість управління. Для нормального функціонування банків необхідні специфічні об'єкти інфраструктури фінансового ринку. Темпи створення об'єктів ринкової інфраструктури є бар'єрами для розвитку корпоративного управління в Україні.

Провідна роль держави, в особі Національного банку та підпорядкованість діяльності банків державній політиці спонукає підвищуватися рівень транспарентності діяльності банків, як одного із найефективніших методів розвитку здорової конкуренції, підтримки високої дисципліни на ринку банківських послуг, захисту інтересів кредиторів і вкладників. Тому Національний банк України станом на 1 січня 2008 року вперше розмістив на своєму офіційному сайті в мережі Інтернет (www.bank.gov.ua) інформацію про власників істотної участі в банках України. Інформація про власників банків включає дані щодо найменування власника істотної участі, коду і назви країни та частки в статутному капіталі (пряма та опосередкована участь), розміщується щокварталу — протягом п'яти днів після закінчення місяця, наступного за звітним.

Управлінські проблеми неналежного корпоративного управління в українських банках полягають у низькому рівні професіоналізму керівників, відсутності знань, умінь та навичок використання існуючого досвіду та несформованій корпоративній культурі. Якісні зміни, які проходять у процесі опанування корпоративного управління висувають нові вимоги до професійної підготовки та рівня знань як керівників, менеджерів, так і рядових акціонерів. У цій же площині перебувають проблеми невідпрацьованої системи мотивації керівництва та персоналу банків, що набули особливої актуальності в період останньої банківської кризи [5, с. 112].

Тенденцією останніх років стало визнання активними учасниками корпоративних відносин та корпоративного управління інших зацікавлених груп, очікування яких пов'язані не лише з отриманням прибутків, але із реалізацією інших легітимних інтересів, які збігаються в одних сферах, але розходяться в інших. У цьому сегменті ефективне корпоративне управління передбачає створення такої системи відносин між власниками, менеджерами, а також зацікавленими особами, яка забезпечуватиме прибуткову діяльність банку, рівноважний вплив та баланс інтересів учасників корпоративних відносин, що постійно покращуватиме фінансовий стан установи та запобігатиме корпоративним конфліктам.

Законодавчо-практичні проблеми забезпечення ефективного корпоративного управління включають такі групи: порушення участі акціонерів в управлінні, порушення компетенції загальних зборів акціонерів та спостережних рад банків, існування особистої зацікавленості посадових осіб, порушення права на частку в прибутку та активах, недостатній рівень поінформованості акціонерів про діяльність товариства, порушення прав на розпорядження акціями як старих, так і нових випусків. Перелічені законодавчо-практичні проблеми обумовлені недосконалістю відповідної нормативної бази, що не дозволяє своєчасно вирішувати ті проблеми, які виникають внаслідок недоліків чинного законодавства та відсутністю навіть мінімального дотримання встановлених вимог. Так, відсутність регламентування багатьох аспектів діяльності банків дає можливість ігнорувати, або прямо порушувати законні права та інтереси акціонерів банків без формального порушення норм чинного законодавства.

Світові принципи корпоративного управління не є застиглими і змінюються відповідно до змін у практиці управління, пов'язаних із розвитком фінансових ринків, зумовлених зростанням потреб у капіталі, приватизацією та збільшенням обсягів міжнародних інвестицій. Корпоративне управління розглядається як ключове питання при створенні ефективної ринкової економіки, заснованої на верховенстві права.

Розкриті проблеми відображають такі риси та особливості корпоративного управління в банківській системі України, як: директивний шлях створення, формування у більшості банків непрозорої та закритої структури власності, недостатня роль у корпоративному управлінні спостережних рад, великі масштаби прихованого скуповування акцій колишнім керівництвом банків і пов'язаних з ними особами, відсутність сильного зовнішнього контролю за діяльністю органів управління, нехтування існуючою міжнародною практикою корпоративного управління. Процес формування ефективного корпоративного управління у вітчизняних банках є надзвичайно складним, комплексним і враховує багато факторів на макро- і макрорівнях, але саме він забезпечує поступове зростання національної економіки, позиціонуючи її як інвестиційно-привабливий об'єкт.

Література

1. *Дзюблюк О.* Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи [Текст] / О. Дзюблюк // Банківська справа. — 2008. — № 2 (80). — С. 37—45.

2. *Міщенко В*. Базель III: нові підходи до регулювання банківського сектору[Текст] / В. Міщенко, А. Незнамова // Вісник НБУ. — 2011. — № 1. — С. 4—9.

3. *Колодій О. А*. Вдосконалення корпоративного управління банку як елемента державного регулювання / О. Колодій // Регіональна економіка. — 2007. — № 4. — С. 140—145.

4. *Устінова О. В*. Обґрунтування корпоративної стратегії комерційних банків / О. Устінова // Вісник Донецького університету економіки та права. — 2010. — № 1. — С. 176—178.

5. *Костюк О. М*. Корпоративне управління у банках в умовах фінансової кризи: визначення пріоритетних напрямів розвитку [Текст] / О. Костюк // The Economic Messenger of the NMU. — 2009. — № 1. — С. 107—114.

Стаття надійшла до редакції: 17.01. 2011 р.

УДК 336.774.3

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

Н. Л. Островська, аспірант кафедри
банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
начальник управління кредитування
ВАТ КБ «Глобус», м. Київ

КРЕДИТНИЙ МОНІТОРИНГ: ВРАХУВАННЯ ФАКТОРУ КРИЗИ

АНОТАЦІЯ. Досліджено причини неплатежів за кредитними договорами. Систематизовано фактори платоспроможності позичальника за кредитними договорами. Удосконалено систему кредитного моніторингу банку в умовах кризи. Запропоновано використання матричних моделей для оцінки ризику неповернення кредиту на основі диференціації аналізу його кредитної історії.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: кредитний моніторинг, виконання зобов'язань за кредитними договорами, статистика за кредитними договорами, кредитний договір, кредитна історія.

АННОТАЦИЯ. Исследованы причины неплатежей по кредитным договорам. Систематизированы факторы платежеспособности заемщика по кредитным договорам. Усовершенствована система кредитного мониторинга банка в условиях кризиса. Предложено использование матричных моделей для оценки риска невозврата кредита на основе дифференциации анализа его кредитной истории.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: кредитный мониторинг, выполнение обязательств по кредитным договорам, статистика по кредитным договорам, кредитный договор, кредитная история.

ABSTRACT. The reasons of defaults on credit agreements. Systematized factors borrower under the credit agreements. The system of credit monitoring bank in the crisis. The use of matrix models to assess risk of non-credit based on the differentiation analysis of its credit history.

KEY WORDS: credit monitoring, obligations under credit agreements, statistics on credit agreements, credit agreement, credit history.

Після довгої перерви в українській економіці знову виникла загроза неплатежів, як одного з найнебезпечніших феноменів кризи, що є стандартною відповіддю на скорочення попиту. Вже на початку 2009 року почали мати місце затримки, як за бюджетними розрахунками, так і в реальному секторі економіці. Проблема неплатежів набуває все більш негативних тенденцій і досягає такого рівня, при якому її вже не помічати не можливо.

У цих умовах посилюється значення кредитного моніторингу, метою якого є відстеження зміни кредитоспроможності позичальника і визначення необхідних дій у разі виникнення проблем. Ключовим моментом є підтримання тісних контактів з клієнтом для отримання оперативної інформації та її своєчасного аналізу. Крім того, відповідно до вимог НБУ оцінка кредитного ризику за кожним наданим кредитом повинна проводитися банком на постійній основі, відповідно до результатів оцінки проводиться корегування і розрахунок резерву на покриття можливих втрат за кредитними операціями.

Роль та місце кредитного моніторингу в кредитній політиці банку є актуальною проблемою сьогодення. Так, на думку А. Ібрагімової, якісне проведення, всіх без винятку, процедур кредитного процесу є єдиним і найефективнішим способом забезпечення його прибутковості та зниження ризику кредитних операцій [1]. Важливу роль кредитному моніторингу в процесі оцінки та контролю кредитного портфеля надає М. В. Нестеренко [2]. У той же час, А. В. Череп розглядає кредитний моніторинг як частину стратегії поліпшення якості управління кредитними ризиками, що в свою чергу є передумовою підвищення ефективності банківської діяльності та конкурентоздатності банку [3].

Проте, проблема актуальності та особливостей кредитного моніторингу в умовах кризи є недослідженою в сучасній українській економічній думці.

Загальновідомо, що запорукою стійкості будь-якого банку є ґрунтовна клієнтська база із стабільними фінансовими потоками, обслуговування яких на основі стандартного набору банківських послуг забезпечує достатній прибуток. Взаємини банку і клієнта повинні вибудовуватися на новому якісному рівні. Сучасні інфор-

маційні системи управління банком повинні дозволяти формувати деталізовану базу даних щодо кожного клієнта. Ця база даних буде основою для аналізу фінансової поведінки і для прийняття рішень у роздрібному банківському бізнесі. Крім того, це робить можливим формування внутрішньобанківського «інвентаризаційного менеджменту фінансових послуг» і дозволить проводити безперервний маркетинг зв'язків з клієнтами.

Для банківських установ не має значення, з якої причини їм не повертають кредит — через світову кризу або нерозвиненість ринкових механізмів і правової системи. Слід зазначити, що сам факт неповернення кредиту і відхилення від умов кредитного договору, звичайно, свідчать про ненадійність клієнта. Але в умовах кризи доволі часто проблеми з кредитами виникають у разі великих фінансових втрат позичальника. Разом з тим зобов'язання можуть бути не виконані позичальником як з об'єктивних причин (незалежно від волі і свідомості сторін), так і з суб'єктивних (з вини суб'єктів цивільно-правових відносин).

У першому випадку (об'єктивні причини) відповідно до чинного законодавства сторона угоди, що не виконала зобов'язання не несе цивільно-правової відповідальності. Згідно Цивільного кодексу України об'єктивними причинами (так званими обставинами непереборної сили) є надзвичайні і невідворотні за даних умов обставини, такі як: стихійні лиха; рішення вищих державних органів (заборона імпорту або експорту, введення валютних обмежень та ін..); страйки, війни, революції [4]. У другому випадку (суб'єктивні причини) обставини відбуваються з вини суб'єктів укладеної цивільно-правової угоди. При цьому суб'єктивні причини неповернення кредиту можуть виникнути як з вини самого позичальника (невміла підприємницька діяльність, небажання розплачуватися за кредитом), так і з вини партнерів позичальника (банкрутство дебіторів).

Кредитний договір є цивільно-правовим договором, однак, у практичній діяльності банку питання аналізу та контролю за його виконанням вирішуються слабо або не вирішуються взагалі. Практично не приділяється належна увага аналізу договірної статистики. При формуванні резервів за кредитними операціями банк зобов'язаний виконувати вимоги НБУ і класифікувати останні залежно від якості обслуговування боргу без урахування об'єктивних чи суб'єктивних причин, що впливають цю якість. Проте для формування банком власних кредитних історій при реалізації клієнтського підходу виявлення істотних причин неналежного виконання договору позичальником має важливе значення і може згодом враховуватися при формуванні ціни кредиту.

Наявність прибутку (незважаючи на високу інформативність цього показника) не є гарантією платоспроможності і стійкості прибуткових підприємств. Це пов'язано з тим, що, характеризуючи досягнутий кінцевий результат ділового процесу, прибуток не відображає динаміки цього процесу, в той час як принципово важливий саме характер руху до даного результату. Прогноз поведінки позичальників у випадку кризи та економічного спаду є проблематичним.

Аналізуючи проблему оцінки надійності позичальників клієнтів, слід враховувати, що в стабільних умовах і на стабільному ринку завжди є можливість визначити чинники, що впливають на результати діяльності підприємств. В умовах же нестабільної економіки основний недолік традиційних критеріїв оцінки ризиків полягає в тому, що ця оцінка заснована на екстраполяції минулих або нинішніх тенденцій. При формуванні рейтингів і кредитної історії необхідно застосовувати, на наш погляд, диференційований підхід до самого факту невиконання зобов'язань позичальником. У випадках, коли кредит погашається вчасно і в повному обсязі, кредитна історія буде бездоганною. Цілком очевидно, що будь-яке виконання зобов'язань, відмінне від умов кредитного договору буде накладати певний відбиток на кредитну історію. Тому необхідно ідентифікувати та аналізувати причини, у зв'язку з якими виникли ці відхилення.

Основними факторами, що визначають здатність позичальника своєчасно погасити зобов'язання є:

- виробничі (збій у виробничому процесі може спричинити необхідність значних додаткових витрат);
- цінові та курсові (підвищення цін на сировину і зниження цін на продукцію, а також коливання курсу валют у разі залучення кредитів у валюті викликають додаткові фінансові втрати);
- неліквідність і недостатність забезпечення (у разі реалізації застави його реалізація може затягтися, ціна продажу виявитися значно нижче очікуваної, додаткові витрати на судові витрати, пені та відсотки);
- дефолти та недисциплінованість дебіторів і кредиторів при здійсненні розрахунків.

Перелік факторів ризику можна продовжити і всі вони вимагають оцінки, планування, контролю.

Позитивна оцінка кредитної історії при сумлінному виконанні позичальником істотних умов раніше укладених договорів, а також її негативна оцінка в разі відхилень, видається дещо застарілою і спрощеною. Кредитна історія повинна не тільки відобража-

ти всі нюанси виконання (і відхилень від норми) кредитних зобов'язань, але і виявляти й аналізувати фактори, які служать індикаторами кредитного ризику. Це, в свою чергу, дозволить накопичувати статистику неповернення кредитів і в майбутньому прогнозувати ймовірність виникнення труднощів у позичальника.

У даний час проблема агрегування статистики неповернень у розрізі рейтингових груп є актуальною не тільки для України, але і для багатьох розвинених країн. Сама ідея формування єдиної української бази даних щодо неповернення за банківськими кредитами є поки що нереалізованою. Причинами цього є: відсутність єдиних централізованих джерел інформації (кредитних бюро); небажання банків розкривати дані щодо неповернення за власним кредитним портфелем. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне поглиблення в рамках кредитного моніторингу аналізу виконання договірних зобов'язань та зокрема, аналізу причин їх невиконання в розрізі кожного клієнта.

Таблиця 1

ТАБЛИЦЯ ДАНИХ ПРО ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ БОРГУ

	Позичальники			
	Позичальник А	Позичальник Б	…	Позичальник R
Об'єктивні причини	A_{11}	A_{12}	…	A_{1r}
	A_{21}	A_{22}	…	A_{2r}
	…	…	…	…
	A_{k1}	A_{k2}	…	A_{kr}
Суб'єктивні причини (вина партнерів позичальника)	$A_{(k+1)1}$	$A_{(k+1)2}$	…	$A_{(k+1)r}$
	$A_{(k+2)1}$	$A_{(k+2)2}$	…	$A_{(k+2)r}$
	…	…	…	…
	A_{L1}	A_{L2}	…	A_{Lr}
Суб'єктивні причини (вина самого позичальника Х)	$A_{(L+1)1}$	$A_{(L+1)2}$	…	$A_{(L+1)r}$
	$A_{(L+2)1}$	$A_{(L+2)2}$	…	$A_{(L+2)r}$
	…	…	…	…
	A_{m1}	A_{m2}	…	A_{mr}

Для аналізу причин невиконання кредитного договору пропонується використання матричних моделей [5]. У якості вихід-

ної умови приймемо припущення про те, що банк кредитує певну кінцеву кількість юридичних осіб, які більш-менш постійно звертаються за кредитними ресурсами. Припустимо, банк співпрацює з r клієнтами-позичальниками, якими своєчасно не були виконані зобов'язання за кредитними договорами частково або повністю. При аналізі виявлено k об'єктивних, l суб'єктивних причин (з вини партнера позичальника) та m суб'єктивних причин (вина самого позичальника). Отримані дані необхідно систематизувати в наступну табл. 1.

На основі даних табл. 1 будується матриця неповернених кредитів $A = (a_{ij})$, де a_{ij} — кількість невиконаних (не своєчасно виконаних) кредитних зобов'язань по i-й причині j-м позичальником,

$$i = \overline{1, k+1+m}, \quad j = \overline{1, m}. \tag{1}$$

При здійсненні більш глибокого фінансового аналізу неповернення (несвоєчасного повернення) кредитів можна визначити збитки від виконання зобов'язань за кредитним договором. Дані аналізу необхідно згрупувати в табл. 2.

Таблиця 2

ТАБЛИЦЯ ФІНАНСОВИХ ВТРАТ БАНКУ В РОЗРІЗІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ

	Позичальники			
	Позичальник А	Позичальник Б	…	Позичальник R
Об'єктивні причини	B_{11}	B_{12}	…	B_{1r}
	B_{21}	B_{22}	…	B_{2r}
	…	…	…	…
	B_{k1}	B_{k2}	…	B_{kr}
Суб'єктивні причини (вина партнерів позичальника)	$B_{(k+1)1}$	$B_{(k+1)2}$	…	$B_{(k+1)r}$
	$B_{(k+2)1}$	$B_{(k+2)2}$	…	$B_{(k+2)r}$
	…	…	…	…
	B_{L1}	B_{L2}	…	B_{Lr}
Суб'єктивні причини (вина самого позичальника Х)	$B_{(L+1)1}$	$B_{(L+1)2}$	…	$B_{(L+1)r}$
	$B_{(L+2)1}$	$B_{(L+2)2}$	…	$B_{(L+2)r}$
	…	…	…	…
	B_{m1}	B_{m2}	…	B_{mr}

Отримані дані дозволяють сформувати матрицю $B = (b_{ij})$, де b_{ij} — кількість втрат, що зазнав банк у зв'язку з неповерненням (несвоєчасним поверненням) кредитів через невиконання a_{ij} кредитних договорів,

$$i = \overline{1, k + l + m}, \; j = \overline{1, r}. \qquad (2)$$

На основі матриць А та В можна побудувати матрицю $C = (c_{ij})$, де

$C_{ij} = \left\{ \begin{matrix} \dfrac{b_{ij}}{a_{ij}}, a_{ij} \neq 0 \\ 0, a_{ij} = 0 \end{matrix} \right\}$ — середні фінансові втрати від невиконання кредитних договорів з i-ї причини j-м позичальником. Для кожного позичальника можна розрахувати узагальнений показник надійності:

$$K_j = \sum_{i=1}^{k+l+m} a_i \left| \frac{c_i^n - c_{ij}}{c_i^n} \right|, \qquad (3)$$

де K_j — значення узагальненого критерію надійності позичальника j;

$C_i^n = \max_{1 \le j \le r} C_{ij}$ — найгірше значення i-го критерію (причини) з усіх позичальників, що розглядаються;

α_i — ваговий коефіцієнт i-го критерію (причини).

Позичальник j буде рахуватися тим більш надійним, чим більше в нього буде відхилення фактичного значення від найгіршого показника з тих, що розглядаються, з врахуванням вагових коефіцієнтів; тобто чим більше значення узагальненого критерію K_j — тим краще.

Одночасно з узагальненим показником, для оцінки надійності позичальника можна використовувати й інші, такі як:

$b_j = \sum_{i=1}^{k+l+m} b_{ij}$ — загальна сума втрат від непогашених (несвоєчасно погашених) j-м позичальником кредитних зобов'язань;

$a_j = \sum_{i=1}^{k+l+m} a_{ij}$ — загальна кількість непогашених (несвоєчасно погашених) j-м позичальником кредитних зобов'язань;

$C_j = \dfrac{b_j}{-j}$ — середній розмір втрат на одне непогашене (несвоєчасно погашене) кредитне зобов'язання;

$b_j = \sum_{i=1}^{r} b_{ij}$ — загальна сума втрат з i-причини;

$a_j = \sum_{i=1}^{r} a_{ij}$ — загальна кількість невиконаних (несвоєчасно виконаних) з *i*-причини зобов'язань;

$C_i = \dfrac{b_i}{a_i}$ — середній розмір втрат на один кредитний договір, не виконаний з *i*-ї причини.

Для аналізу причин невиконання (невчасного виконання) кредитних зобов'язань, результати можна представити у вигляді табл. 3.

Таблиця 3

АНАЛІЗ ПРИЧИН НЕВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ

	Позичальники			
	Позичальник А	Позичальник Б	…	Позичальник *R*
Причини невиконання кредитних зобов'язань позичальниками	b_j^A	$b_j^Б$	…	b_j^N
	a_j^A	$a_j^Б$	…	a_j^N
	c_j^A	$c_j^Б$	…	c_j^N
	b_i^A	$b_i^Б$	…	b_i^A
	b_i^A	$b_i^Б$	…	a_i^A
	b_i^A	$b_i^Б$	…	c_i^A

При аналізі відповідних показників матриці, кредитні працівники мають уявлення про надійність і перспективність роботи з позичальниками. При систематичному аналізі розглянутих вище показників, є можливість будувати динамічні ряди цих показників, що дозволить відзначити тенденції відносно того чи іншого позичальника. Аналіз збитків за минулими кредитами дозволить з'ясувати, яка кількість кредитів потрапила в проблемний список, яка їх кількість була списана. Списані кредити можна розсортувати за величиною збитку та іншими критеріями.

Перевага даної моделі полягає в простоті і ясності числового відображення у вигляді класів комплексних показників, можливості надавати релевантні дані у зрозумілому для працівника банку форматі, що дозволить забезпечити високу інформативність і об'єктивність.

На основі запропонованих методів банк може проводити диференційовану та гнучку політику відносно позичальників. Впровадження даного методу також дозволить:

- налагодити якісне інформаційно-аналітичне забезпечення кредитування;
- установлювати кредитний рейтинг позичальника апріорі, тобто до укладення угоди та постійно його коригувати;
- робити прогнози потреб окремих клієнтів і їх груп;
- упорядкувати та спростити документацію, оскільки залежно від ступеня ризику буде визначатися обсяг і глибина обробки документів клієнта;
- розширити повноваження менеджерів, які працюють безпосередньо з клієнтами при скороченні кількості узгоджень і прискоренні процесу прийняття рішення;
- забезпечити високу дисципліну виконання та контролю;
- формувати обґрунтовану угоду про надання кредиту за ціною, що відрегульована з урахуванням ризику.

На основі вищенаведеної моделі аналізу кредитних збитків можна розробляти рейтингові оцінки, виділяти індикатори, вплив яких призводить до актуалізації внутрішніх ланцюжків ризику. У цілому ж, аналіз внутрішньобанківських операцій, контактів і потоків коштів у межах сегментів, що не містять елементів конфіденційності, дозволить виявити ринкові настрої власного клієнтського сегмента.

У цьому зв’язку доречно навести вислів відомого швейцарського банкіра Х.-У. Деріга: «Краща і продумана інформація скорочує число проблем і дає можливість прийняття рішень для клієнтів і банку. Краща і стандартизована інформація про клієнтів — засіб обмеження ризику і складова частина сучасного управління ризиком. Краща та реалізована інформація веде до більш надійної інтерпретації й — у поєднанні з інтуїцією і досвідом — до надійнішого прогнозування майбутнього в нестабільних умовах. Краща і спеціалізована інформація — вирішальна додаткова перевага для клієнтів, особливо якщо вона володіє власною стратегічною цінністю» [6].

Орієнтована на майбутнє оцінка клієнта має додаткові суттєві переваги, оскільки продумана систематика та змістовні, прозорі індикатори раннього розпізнавання в рамках системи кредитних рейтингів, орієнтованих на клієнта, стимулюють останнього більш уважно ставитися до власної платоспроможності. Вивчення банком необхідних індикаторів припускає можливість їх отримання від клієнтів, що забезпечується взаємним обміном ін-

формацією між банком і клієнтом. Формування бази даних про клієнтів є важливою передумовою для розвитку такого важливого напрямку банківських послуг, як фінансове консультування, хоча традиційний кредит як і раніше залишиться базової формою відносин з клієнтом.

Висновки

Фінансова криза, що досягла української економіки в 2009 році, призвела до кризи неплатежів за раніше виданими кредитами. При цьому, це стосується усіх клієнтів, незалежно від їх статусу та розміру кредиту. Відповідно, в таких умовах особливу роль набуває механізм раннього попередження ризику неповернення кредиту.

Запропонована в роботі модель оцінки збитків від неповернення кредитів на основі диференційованого аналізу кредитної історії позичальників дозволяють банку самостійно визначати кредитні рейтинги та відповідним чином змінювати вартість кредиту для кожного позичальника. Крім того, модель дозволяє формувати не тільки кредитний портфель, але й вибудовувати власну філософію кредитування, що надає банку додаткові кредитні переваги на сучасному ринку банківських послуг.

Література

1. *Ибраимова А*. Управление кредитным риском коммерческого банка в современных условиях [Электронный ресурс] / А. Ибраимова // Культура народов Причерноморья. — 2007. — № 97. — С. 43—46.

2. *Нестеренко М. В*. Облік і аналіз кредитних операцій. / М. В. Нестеренко, О. Ф. Андросова // Економічний простір: Збірник наукових праць. — 2009. — № 23/2. — 172—178 с.

3. *Череп А. В.* Управління кредитними ризиками як фактор підвищення ефективності банківської діяльності / А. В. Череп, А. М. Нищенко // Економічний простір: Збірник наукових праць. — 2009. — № 23/2. — С. 44—49.

4. Цивільний кодекс України: Офіційний текст. — К. : Кондор, 2003. — 400 с.

5. *Кузин Б. И.* Методы и модели управления фирмой. / Б. И. Кузин, В. Н. Юрьев, Г. М. Шахдинаров. — СПб.: Питер, 2001. — 384 с.

6. *Дёриг Х.-У.* Универсальный банк — банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века: Пер. с нем. / Х.-У. Дёринг. — М.: Междунар. отношения, 2001. — 384 с.

Стаття надійшла до редакції 15.01. 2011 р.

УДК 338:387:330.1

А. М. Павліковський, канд. екон. наук, доц.,
заст. декана фінансово-економічного факультету,

С. В. Матвієнко, аспірант кафедри фінансів підприємств,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

АНОТАЦІЯ. У статті аналізується стратегія управління активами та пасивами банків України. Досліджується вплив облікової ставки Національного банку України на геп комерційних банків.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: банк, фінансова стратегія, чутливі до зміни процентної ставки пасиви, чутливі до зміни процентної ставки активи, геп.

АННОТАЦИЯ. В статье анализируется стратегия управления активами и пассивами банков Украины. Изучается влияние учетной ставки Национального банка Украины на геп коммерческих банков.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: банк, финансовая стратегия, чувствительные к изменению процентной ставки пассивы, чувствительные к изменению процентной ставки активы, геп.

ABSTRACT. The strategy of assets' and liabilities' management of commercial banks is analyzed in the article. The influence of interest rate of National Bank of Ukraine on commercial banks' gap is investigated.

KEY WORDS: bank, financial strategy, sensitive to the interest rate change assets, sensitive to the interest rate change liabilities, gap.

Результати фінансової діяльності банку значної мірою залежать від якості управління активами і пасивами банку. У докризовий період за умов зростання ринку фінансових послуг банки, з метою збільшення прибутків, стрімко нарощували кредитні портфелі. В основному використовувались дві стратегії управління активами та пасивами банку: перша — наданні кредитів за рахунок залучених міжбанківських кредитів; друга — нарощування кредитного портфеля банку з дотриманням певного балансу між активами і пасивами. Під час фінансової кризи збалансована стратегія управління активами та пасивами дозволила банкам впевнено зберегти позиції на ринку і одержати прибутки. Банки, що нарощували кредитний портфель за рахунок міжбанківських кредитів, опинились у складному фінансовому стані.

Виходячи з сьогоднішнього стану вітчизняного фінансового ринку, дослідження стратегії управління активами та пасивами банку є актуальним питанням для вітчизняної банківської системи.

Відомі фундаментальні роботи з банківського менеджменту авторів О. А. Кириченко, В. І. Міщенко, П. В. Єгорова, І. В. Сало, А. А. Костюченко, які розглядають загальні принципи стратегічного управління активами і пасивами комерційних банків. Серед дослідників окремих аспектів згаданої вище задачі слід зазначити таких: Р. Набок, О. Любунь, А. А. Мещеряков, Л. М. Хміль, Л. В. Лисяк, З. Васильченко, І. Васильченко, А. І. Граділь, О. Деревська. Незважаючи на існування ґрунтовних досліджень у сфері управління активами і пасивами банків недостатньо розробленими залишаються такі питання:

— по-перше, відсутнє чітке розмежування чутливих і нечутливих до зміни ставки відсотка активів і пасивів банку, що ускладнює порозуміння між різними дослідниками з цього приводу;

— по-друге, фінансова стратегія банків у більшості випадків формується у такий спосіб, який забезпечує позитивний чи нульовий геп, не дозволяючи збільшувати банківський прибуток.

Метою статті є визначення поняття чутливих і нечутливих до зміни ставки відсотка активів і пасивів банку, з'ясування співвідношення чутливих до зміни ставки відсотка активів і пасивів для банків першої групи за класифікацією Національного банку України та впливу цього співвідношення на прибуток банків залежно від зміни ставки відсотка.

Фінансова стратегія комерційного банку — це система взаємопов'язаних цілей та способів їх досягнення, що спрямовані на управління активами, пасивами, власними коштами банку з метою зростання доходності та ринкової вартості при відповідному рівні ризикованості і ліквідності [1, с. 40]. Тому управління гепом є важливою складовою фінансової стратегії банку.

Гепом називається різниця між чутливими до зміни ставки відсотка активами і пасивами банку [1, с. 111]. Геп розраховується за такою формулою:

$$Г = А^1 - П^1,$$

де $А^1$ — чутливі до зміни ставки відсотка активи;

$П^1$ — чутливі до зміни ставки відсотка пасиви.

Розподіл на чутливі та нечутливі до зміни ставки відсотка активи і пасиви банку є умовним. Ураховуючи умовність та відсутність єдності поглядів дослідників з цього питання, авторами статті пропонується визначити чутливі та нечутливі до зміни ставки відсотка активи і пасиви на основі структури, яку використовує Національний банк України.

Чутливими до зміни ставки відсотка є такі активи банку: торгові цінні папери; кредити та заборгованість клієнтів; цінні папери в портфелі банку на продаж; цінні папери в портфелі банку до погашення.

Чутливими до зміни ставки відсотка пасивами вважаються: кошти банків; кошти юридичних осіб; кошти фізичних осіб; інші залучені кошти.

У сучасній літературі з банківської справи, зокрема [1, с. 39; 2, с. 113; 3, с. 116; 4. с. 481], сформульовано ряд рекомендацій з управління гепом банку залежно від зміни умов зовнішнього середовища, в першу чергу інфляції. У період високого рівня інфляції, а отже збільшення відсоткової ставки банком, доцільною є така структура пасивів і активів, що забезпечує додатній геп. В умовах зниження темпів інфляції і відповідного зменшення відсоткової ставки банком вигідним є від'ємний геп. Вплив гепу на зміну доходу банку залежно від характеру зміни відсоткової ставки наведено у табл. 1 [2, с. 112].

Таблиця 1

ВПЛИВ ГЕПУ НА ЗМІНУ ДОХОДУ БАНКУ ЗА РІЗНОЇ ДИНАМІКИ ВІДСОТКОВОЇ СТАВКИ

Геп	Зміна відсоткової ставки	Відсотковий дохід	Зміна доходу банку
1	2	3	4
Від'ємний	Зростає	Від'ємний	Зменшується
Від'ємний	Зменшується	Додатній	Зростає
Додатній	Зростає	Додатній	Зростає
Додатній	Зменшується	Від'ємний	Зменшується
Нульовий	Зростає	Не змінюється	Не змінюється
Нульовий	Зменшується	Не змінюється	Не змінюється

Під час використання в банківській практиці гепу як фінансового інструменту, важливе значення має не тільки знак, а й абсолютна величина гепу, яка безпосередньо пов'язана зі зміною відсоткового доходу банку. Окрім того, необхідно також враховувати розмір ставки відсотка. В умовах постійного спреду при зростанні ставок відсотка депозитні ставки змінюються швидше, ніж кредитні, а при зменшенні ставок відсотка кредитні ставки змінюються швидше, ніж депозитні.

Розглянемо динаміку чутливих до зміни ставки відсотка активів і пасивів, 1 групи банків за класифікацією Національного банку України за виключенням ПАБ «Родовід» за станом на 1.06.2010 року (табл. 2 [5, с. 48; 6, с. 54]), а також розрахуємо геп цих банків.

Таблиця 2

ДИНАМІКА ЧУТЛИВИХ АКТИВІВ ТА ПАСИВІВ, ГЕПУ, РЕЗЕРВІВ ТА СКОРИГОВАНОГО ГЕПУ ПЕРШОЇ ГРУПИ БАНКІВ УКРАЇНИ СТАНОМ НА 1.06.2010 р., млн грн

Назва банку	Усього чутливих активів	Усього чутливих пасивів	Геп	Сума резервів під чутливі активи	Скоригований Геп
1	2	3	4	5	6
Приватбанк	75516,3	65338,2	10178,1	13393,6	–3215,5
Ощадбанк	53846,5	41591,9	12254,6	2951	9303,6
Укрексім-банк	50946,4	41860,6	9085,8	4561,2	4524,6
Райффайзен банк Аваль	52079,4	44214,9	7864,5	9605,9	–1741,4
Укрсиббанк	45888,7	30304,2	15584,5	6763,6	8820,9
Укрсоцбанк	41144,9	34498,8	6646,1	4532,5	2113,6
Промінвест-банк	25272	23713,1	1558,9	4974,3	–3415,4
ОТП банк	29520,3	24597,8	4922,5	3671,4	1251,1
ВТБ банк	26562,4	23586,3	2976,1	2227,4	748,7
Альфа-банк	25835,2	21761,8	4073,4	4387,3	–313,9
«Надра»	25221,6	22613,4	2608,2	3092,3	–484,1
«Фінанси та кредит»	17336,1	15693,6	1642,5	1287,6	354,9
«Форум»	17486,2	16466,8	1019,4	1719,3	–699,9
ПУМБ	13778,2	13566,2	212	2643,3	–2431,3
Брокбізнес-банк	11853,3	12138,6	–285,3	701,6	–986,9
Сведбанк	18404,7	11022,5	7382,2	6994,2	388
Кредит промбанк	12530,6	10456,4	2074,2	1398,2	676

Отже, з-поміж банків першої групи від'ємний геп у розмірі 285,3 млн грн має лише Брокбізнесбанк.

Проведене в статті дослідження дозволяє констатувати, що фінансова стратегія найбільших банків України орієнтується на підвищення відсоткової ставки, яке може виникнути за рахунок зростання облікової ставки Національного банку України.

Облікова ставка Національного банку України, що визначає загальний характер і динаміку процентної політики банків, рівень зміни відсотків за кредитами та депозитами, слугує для коригування внутрішніх нормативів отримання процентних доходів і рівня відсоткової маржі. Підвищуючи облікову ставку, Національний банк України знижує ділову активність, потребу в грошах і зменшує рівень інфляції. Знижуючи облікову ставку, Національний банк України сприяє діловій активності, зростанню потреби в грошах, унаслідок чого прискорюється темп інфляції.

Темп інфляції, в свою чергу, визначає наявний і прогнозований інфляційні ризики основної та додаткової діяльності банку, впливає на рівень резервування коштів та процентну політику банку [7, с. 31; 8, с. 220].

Віднесені раніше до чутливих до зміни ставки відсотка активи банку пропонуємо скоригувати на суму резервів під знецінення кредитів, цінних паперів у портфелі банку на продаж та до погашення.

Розрахунок гепа аналізованих вище банків з коригуванням на суму резервів під знецінення кредитів і цінних паперів також наведено в табл. 2.

За умов коригування на суму резервів під чутливі до зміни ставки відсотка активів додатній геп мають дев'ять найбільших банків України, а від'ємний — вісім установ.

За таким методом розрахунку гепу стратегія першої групи банків України полягає в підтриманні нульового гепу, що свідчить про обережну фінансову стратегію управління співвідношенням чутливих до зміни ставки відсотка активів і пасивів банків.

Отже, фінансова стратегія банків України є зваженою і готова до нарощування доходів як за рахунок зростання, так і зменшення відсоткової ставки. Таким чином, незалежно від напряму зміни відсоткової ставки банки планують отримати додатній відсотковий дохід.

Для оцінки абсолютної величини гепу банків першої групи скористаємося граничним значенням абсолютної величини від'ємного гепу, перевищення якого зменшує банківський дохід за будь-якого напряму зміни ставки відсотка.

Граничне значення абсолютної величини від'ємного гепу залежить від розмірів актив банку, спреду, величини та зміни ставки відсотка і визначається формулою [2, с. 117; 3, с.122]:

$$r^k = \kappa^d + s\ ,$$

де s — постійний спред;

k^d — депозитна ставка відсотка комерційного банку;

r^k — кредитна ставка відсотка комерційного банку.

Для розрахунку абсолютної величини гепа банків 1 групи припустимо, що, величина депозитної ставки відсотка становить 12 % і 19 %, величина спреду — 4 % і 6 %, величина зміни ставки відсотка — 2 %.

Розрахунок граничних значень абсолютної величини від'ємного гепу для банків 1 групи з корегуванням на суму резервів подано у табл. 3.

Таблиця 3

ГРАНИЧНІ ЗНАЧЕННЯ АБСОЛЮТНОЇ ВЕЛИЧИНИ ВІД'ЄМНОГО ГЕПУ (ДВА ВАРІАНТИ) З КОРЕГУВАННЯМ НА СУМУ РЕЗЕРВІВ ПРИ 2 % ЗМІНІ СТАВЦІ ВІДСОТКА СТАНОМ НА 1.06.2010 р., млн грн

Назва банку	Геп	Граничн. геп 1 s = 4 % r^d = 12 %	Геп/Гран. геп 1	Граничн. геп 2 s = 6 % r^d = 19 %	Геп/Гран. геп 2
1	2	3	4	5	6
Приватбанк	–3215,5	10353,78	–0,31056	9808,847	–0,32782
Ощадбанк	9303,6	8482,583	1,096789	8036,132	1,157721
Укрексімбанк	4524,6	7730,867	0,585264	7323,979	0,617779
Райффайзен банк Аваль	–1741,4	7078,917	–0,246	6706,342	–0,25966
Укрсиббанк	8820,9	6520,85	1,352722	6177,647	1,427874
Укрсоцбанк	2113,6	6102,067	0,346374	5780,905	0,365617
Промінвестбанк	–3415,4	3382,95	–1,00959	3204,9	–1,06568
ОТП банк	1251,1	4308,15	0,290403	4081,405	0,306537

Закінчення табл. 3

Назва банку	Геп	Граничн. геп 1 s = 4 % r^d = 12 %	Геп/ Гран.геп 1	Граничн. геп 2 s = 6 % r^d = 19 %	Геп/Гран. геп 2
1	2	3	4	5	6
ВТБ банк	748,7	4055,833	0,184598	3842,368	0,194854
Альфа-банк	–313,9	3574,65	–0,08781	3386,511	–0,09269
«Надра»	–484,1	3688,217	–0,13126	3494,1	–0,13855
«Фінанси та кредит»	354,9	2674,75	0,132685	2533,974	0,140057
«Форум»	–699,9	2627,817	–0,26634	2489,511	–0,28114
ПУМБ	–2431,3	1855,817	–1,3101	1758,142	–1,38288
Брокбіз-несбанк	–986,9	1858,617	–0,53099	1760,795	–0,56049
Сведбанк	388	1901,75	0,204023	1801,658	0,215357
Кредит-промбанк	676	1855,4	0,364342	1757,747	0,384583

Результати розрахунків дозволяють зробити висновок, що фінансова стратегія аналізованих банків є зваженою, оскільки фактичне значення величини від'ємного гепу не перевищує граничне значення. Таким чином, банки, проводячи обережну фінансову політику відносно структури активів і пасивів, здатні оперативно відреагувати на зовнішні виклики незалежно від напряму зміни відсоткової ставки.

Важливо зауважити, що стратегічна політика банку орієнтована на нарощування активів та/або зобов'язань впливає на підтримання достатнього рівня ліквідності банку.

З метою забезпечення розвитку банківської діяльності, формування запасу міцності для протистояння кризам і нестабільності, а також здатності оперативно адаптуватися до кон'юнктурних змін, вагоме значення має формування та реалізація фінансової стратегії управління активами і пасивами банку, в тому числі співвідношенням чутливих до зміни ставки відсотка активами та пасивами. Тому необхідним є прогнозування зміни облікової ставки Національного банку України і, як наслідок, планування знаку та розміру гепу банку. В якості критерію оптимізації фінансової стратегії банку може бути прибуток банку у довгостроковому періоді.

У подальших дослідженнях, присвячених вирішенню даної проблематики, необхідно при обчисленні гепу враховувати якість активів чутливих до зміни ставки відсотка.

Література

1. *Набок Р.* Особливості управління банком в умовах нестабільності на фінансових ринках / Р. Набок // Вісник НБУ. — 2010. — № 1. — С. 38—40.
2. *Любунь О. С.* Бізнес-планування у банку: навч. посіб. / О. С. Любунь, М. П. Денисенко. — К.: Атака, 2006. — 288 с.
3. *Мещеряков А. А.* Фінансовий менеджмент у банках: навч. посіб. / А. А. Мещеряков, Л. В. Лисяк. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 208 с.
4. *Роуз Питер С.* Банковский менеджмент: пер. с англ. со 2-го изд. / Питер Роуз. — М.: Дело, 1997. — 768 с.
5. Структура активів банків України станом на 01.01.2010 р. (у розрізі банків) // Вісник НБУ. — 2010. — № 3. — С. 48—53.
6. Структура зобов'язань банків України станом на 01.01.2010 р. (у розрізі банків) // Вісник НБУ. — 2010. — № 3. — С. 54—59.
7. *Любунь О.* Інвестиційні банківські моделі як основний чинник інтеграції банківського та промислового капіталу в ринкових відносинах/ О. Любунь // Вісник НБУ. — 2009. — № 12. — С. 30—31.
8. *Хміль Л. М.* Удосконалення організації оперативного управління активами, зобов'язаннями та капіталом корпоративних банків / Л. М. Хміль // Регіональна економіка. — 2007. — № 1. — С. 215—223.

Стаття надійшла до редакції: 14.01. 2011 р.

УДК 336.76

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

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РУХУ КАПІТАЛУ

АНОТАЦІЯ. У статті розглядаються питання інвестиційної діяльності і вільного руху капіталу у зв'язку з необхідністю забезпечення реального сектору економіки фінансовими ресурсами. Основою цього процесу є умови, що характеризують розвинуті фінансові ринки.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інвестиційна діяльність, вільний рух капіталу, фінансовий ринок, фондовий ринок.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются вопросы инвестиционной деятельности и свободного движения капитала в связи с необходимостью обеспечения реального сектора экономики финансовыми ресурсами. Основой этого процесса являются условия, которые характеризуют развитые финансовые рынки.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: инвестиционная деятельность, свободное движение капитала, финансовый рынок, фондовый рынок.

ABSTRACT. This article covers issues of investment activity and free movement of capital seeing the necessity of securing the real economy sector with financial resources. The basis of this process is factors that characterize developed financial markets.

KEY WORDS: investment activity, free movement of capital, financial market, stock market .

Наразі в Україні постало питання необхідності забезпечення фінансовими ресурсами реального сектору економіки. Це питання торкається всіх сфер економічного життя, зважаючи на брак фінансових ресурсів, відставання реального сектору економіки та небхідність його суттєвої модернізації. Крім того, необхідним є пожвавлення інвестиційної діяльності, формування сприятливого інвестиційного клімату. На тлі зазначного необхідним є докладне дослідження основних наукових досягнень економічної думки, а також запровадження ефективних схем руху капіталу, діяльності окремих суб'єктів з метою забезпечення економічного зростання шляхом пожвавлення інвестиційної діяльності. Крім того важливим питанням зараз є не тільки захист прав інвесторів, особливо приватних інвесторів, як найменш захищених та найбільш важливих у плані можливого постачання вільних грошових коштів для нужд економіки, а і їх залучення до інвестиційної діяльності. Для досягнення сталого економічного зростання Україні вкрай необхідні нові капітальні вкладення, інвестиційні потоки, які могли б забезпечити таке зростання за умов розвиненого фінансового ринку.

Активізація інвестиційної діяльності та забезпечення руху капіталу пов'язане з необхідністю вивчення кращої світової практики, вдосконалення законодавчого процесу, розвитку цивілізованих відносин і умов при здійсненні інвестиційної діяльності та забезпеченні руху капіталу.

За визначенням Нобелевського лауреата з економіки У. Шарпа, в широкому розумінні, слово «інвестиції» (investments) означає: «розлучитися з грошима сьогодні для того, щоб отримати більшу їх суму в майбутньому». При цьому з інвестиційним процесом пов'язані два основних чинника фінансового ринку — час та ризик. Існування понять реальних та фінансових інвестицій не є конкуруючим, а доповнюють одне одне. При цьому високий сту-

пінь розвитку інститутів фінансового інвестування в значному ступені сприяє зростанню реального інвестування [1].

Згідно з Лоренсом Дж. Гітманом, відомим американським економістом, у самому широкому розумінні інвестиції забезпечуть механізм, необхідний для фінансування зростання і розвитку економіки країни. В більш вузькому, інвестиція — це спосіб поміщення капіталу, який повинен забезпечити зберігання або зростання вартості капіталу та (або) принести додатню величину доходу [2].

Досліджуючи у зв'язку з зазначеними питаннями європейське законодавство, а саме — Директиву 2004/39/ЄС Про ринки фінансових інструментів, що вносить зміни в Директиви Ради 85/611/ЄЕС і 93/6/ЄЕС та Директиву 2000/12/ЄС Європейського Парламенту та Ради і припиняє дію Директиви Ради 93/22/ЄЕС» від 21 квітня 2004 року — в забезпеченні інвестиційної діяльності вбачаємо певну роль інвестиційних фірм. «Інвестиційна фірма» означає будь-яку юридичну особу, постійна діяльність якої полягає в наданні однієї чи більше послуг з інвестування третім особам та/або здійсненні одного чи більше видів інвестиційної діяльності на професійній основі. При цьому надаються послуги з інвестування та здійснюються наступні види інвестиційної діяльності: прийняття та передача замовлень щодо одного чи більше фінансових інструментів; виконання замовлень від імені клієнтів; здійснення операцій за власний рахунок; управління активами; консультування з інвестування; андерайтинг фінансових інструментів та/або розміщення фінансових інструментів на основі твердих зобов'язань; розміщення фінансових інструментів без твердих зобов'язань та інше. Крім того, надаються і додаткові послуги, а саме:

— зберігання та адміністрування фінансових інструментів на рахунках клієнтів, включаючи кастодіальну діяльність та пов'язані послуги, такі як управління готівкою/заставою;

— надання кредитів чи позик інвестору, з метою дати йому можливість провести операцію щодо одного чи більше фінансових інструментів, за умови якщо компанія, яка надає кредит чи позику, бере участь в угоді;

— консультування щодо структури капіталу, промислової стратегії та пов'язаних питань, а також консультації та послуги, пов'язані зі злиттям та поглинанням підприємств;

— операції з іноземними валютами, які пов'язані з наданням послуг з інвестування;

— інвестиційні дослідження і фінансовий аналіз чи інші форми загальних рекомендацій стосовно угод щодо фінансових інструментів;

— послуги, пов'язані з андерайтингом;

— послуги з інвестування, а також інші додаткові послуги.

При цьому, інвестиційні послуги можуть розглядатися в якості дій (діяльності), що забезпечує вкладення інвестицій в інтересах первісного інвестора як споживача інвестиційних послуг на підставі укладеного з ним договору.

Вимоги до інвестиційних фірм, що мають дотримуватись при ліцензуванні їх діяльності, вимоги до акціонерів та членів з суттєвою участю і вимоги щодо капіталу інвестиційної фірми розглядаються додатково.

Відповідно до зазначеної Директиви (секція С) визначені і фінансові інструменти:

— цінні папери, що підлягають обігу означають ті види цінних паперів, за винятком засобів платежу, що можуть виступати предметом угоди на ринку капіталів;

— інструменти грошового ринку ті типи інструментів, якими зазвичай торгують на грошовому ринку, наприклад, treasury bills (короткострокові державні боргові зобов'язання), депозитні сертифікати та commercial papers (короткострокові приватні боргові зобов'язання), за винятком засобів платежу;

— цінні папери інститутів спільного інвестування та інші, в тому числі, і деривативні [3, 4].

Звертає на себе увагу і той факт, що під інвестиційною фірмою (інвестиційною компанією, підприємством) у Директиві «розуміється будь-яка юридична особа, основна діяльність якої полягає в наданні третім особам інвестиційних послуг на професійній і постійній основі. Як інвестиційні компанії можуть розглядатися і підприємства, що не є юридичними особами…» при відповідності умовам забезпечення рівня захисту інтересів третіх сторін не «гірше» ніж у інвестиційних компаній — юридичних осіб та за умов, коли вони підлеглі пруденційному нагляду, еквівалентному тому, якому підпорядковані інвестиційні компанії — юридичні особи [3, с. 129—130]. Крім того, існує можливість надання послуг, пов'язаних з володінням грошовими коштами або цінними паперами третіх осіб, на рівні фізичних осіб за відповідності додатковим умовам.

З метою розробки найефективніших підходів до забезпечення руху капіталу та його адресного спрямування необхідним є дослідження кращої світової практики, рівня законодавчого врегулювання питання руху капіталу в зарубіжних країнах та можливості впровадження в Україні, виходячи з цього, необхідних здобутків. Враховуючи останні світові інтеграційні тенденції розвитку фінансових ринків необхідним є врахування і цього чиннику (інтеграції

на національному рівні та інтеграційних процесів на рівні конкретних забезпечуючих складових інвестиційної діяльності).

З цією метою у роботі розглянуто питання забезпечення руху капіталу у зв'язку з питаннями інвестиційної діяльності та сучасного стану розвитку фінансового ринку.

Виходячи з ситуації, що склалася в економіці України в кризовий період, слід зазначити щодо тенденцій різкого згортання ділової активності в 2009 році на тлі поширення рецесійних процесів у світі та обвального падіння цін на світових товарних ринках. У порівнянні з 2008 роком присутнє було суттєве скорочення обсягів промислового виробництва, будівництва, перевезень вантажів, оптової і роздрібної торгівлі. Несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура зумовила зменшення обсягів експорту товарів. Зниження рівня інвестиційної діяльності та уповільнення інвестиційних процесів на національних ринках — через кризу ліквідності та підвищення вартості запозичень, зарубіжних — унаслідок розвитку фінансової кризи. До зниження інвестиційної діяльності призвели: орієнтація підприємств реального сектору економіки, перш за все, на погашення своїх боргів, підвищення схильності населення до заощаджень. На противагу тенденціям 2009 року вже в першому кварталі 2010 року намітилися позитивні зрушення, обумовлені як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Так, зростання ВВП становило 4,8 % проти падіння на 20,1 % за I квартал 2009 року. Поряд з цим, у I кварталі 2010 року для економіки України найбільшим внутрішнім стримуючим чинником залишалася низька інвестиційна активність. За даними Міністерства економіки, зменшення інвестицій свідчить про збереження складної ситуації у сфері оновлення та модернізації існуючих фондів, через все ще невирішені проблеми в економіці, зокрема, у сфері кредитування (кредити надані в економіку країни станом на кінець I кварталу скоротились на 1,9 % у річному обчисленні).

Щодо приросту сукупного обсягу іноземного капіталу за цей же період, то він складав 98,3 млн дол. США, що становило 12 % рівня I кварталу 2009 року.

Загалом, фінансово-економічна криза завдала негативного впливу на динаміку інвестиційних процесів у країні. І на даний час, особливо загрозливим є те, що недостатні обсяги та диспропорції у структурі інвестицій в основний капітал на тлі обмеженості джерел фінансування як внутрішніх, так і зовнішніх обумовлюють подальше погіршення стану основних виробничих фондів [5].

Інвестиційна політика має визначати специфіку спрямування вкладення коштів, а також способи стимулювання інвестиційної діяльності. Інвестиційна політика має реалізовуватися як на ос-

новному (національному рівні), так і на двосторонньому, регіональному та багатосторонньому рівнях.

Сучасний стан розвитку та поточне функціонування фінансового ринку України не дають можливості для залучення в достатньому обсязі через ринкові механізми фінансових ресурсів. Продовжує існувати необхідність вдосконалення механізмів як самого фінансового ринку, так і інвестиційної діяльності.

При цьому слід пам'ятати, що при достатньому рівні інтегрованості фінансовий ринок та відповідності основним характеристикам щодо надійності, ліквідності, ефективності і прозорості:

а) виконує роль посередника між постачальниками і користувачами капіталу, забезпечуючи стабільність його руху та надійність фіксації права власності на майно або ресурси незалежно від географічного місце розташування і юрисдикції об'єкта інвестиційної діяльності;

б) залучає іноземних інвесторів, які надають капітал з метою створення прибуткових підприємств, що підвищує їх ринкову вартість та забезпечує процес розширеного відтворення капіталу в індустріальному секторі виробництва, стимулюючи розвиток високих технологій і новацій;

в) визначає справедливу ціну капіталу, оскільки для підприємства вартість залученого капіталу є одним з головних чинників у реалізації фінансової та інвестиційної політики;

г) встановлює ціну на підприємства і на їх продукцію, що виробляється на території однієї країни та за її межами;

д) позитивно впливає на процес накопичення капіталу, як у грошовій, так і в інтелектуальній формі (мультиплікабельний эфект) і на розвиток інших ринків.

Упровадження кращої світової практики функціонування фінансових ринків, розширення переліку учасників (на прикладі впровадження діяльності інвестиційних фірм), крім того, впровадження стандартів регульованих фінансових ринків в Україні повинно створити економічні передумови для справедливого ціноутворення на інвестиційний ресурс і забезпечення інформаційної прозорість фінансового ринку.

Основні програмні документи, які розробляються сьогодні та стосуються питань інвестиційної діяльності і руху капіталу мають відповідати вимогам сучасної світової практики, останнім інтеграційним тенденціям та носити комплексний характер. Наприклад, такі документи, як розроблена Міністерством економіки Стратегія національної модернізації України до 2020 року, розроблена Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку Програма

розвитку фондового ринку на 2011—2015 роки, представлена Держінвестицій Програма розвитку інвестиційної діяльності тощо.

З наукової точки зору цікавим є подальше дослідження та впровадження понять «інвестиційний ринок», «рух капіталу» тощо. Дослідження можливих інноваційних напрямів розвитку інституційної і інструментальної складової в забезпеченні руху капіталу.

Література

1. *Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж.* Инвестиции: Пер. с англ. — М.: ИНФРА — М., 1999. — XII, 1028 с.

2. *Гитман Л. Дж., Джонк М. Д.* Основы инвестирования: Пер. с англ. — М.: Дело, 1999. — 1008 с.

3. *Леонов Д. А., Льовочкін С. В., Хоружий С. Г.* Ринок фінансових послуг: парадигма євроінтеграції: Монографія / За наук. ред. В. М. Федосова. — К.: УІРФР, 2008. — 848 с.

4. Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on markets in financial instruments amending Council Directives 85/611/EEC and 93/6/EEC and Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 93/22/EEC, OJ L 145, 30.4.2004, p. 1—44.

5. Офіційний сайт Міністерства економіки України. — http://www.-me.gov.ua/.

Стаття надійшла до редакції 17.01.2011 р.

УДК 33.336

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

ФІНАНСОВИЙ РИНОК: ЙОГО ГЕНЕЗИС, СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ

АНОТАЦІЯ. Розглянуто сутність категорії фінансовий ринок, основні поняття, складові цього ринку та його генезис.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: Фінансовий ринок, функції фінансового ринку, учасники фінансового ринку, фінансові інституції, генезис фінансового ринку.

АННОТАЦИЯ. Рассмотрена сущность категории финансовый рынок его функции, основные понятия и генезис.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Финансовый рынок, функции финансового рынка, участники финансового рынка, финансовые институции, генезис финансового рынка.

ABSTRACT. The essence of financial market, its functions, main elements, and genesis are presented in this article.

KEY WORDS: Financial market, functions of financial market, participants of financial market, financial institutions, genesis of financial market.

Актуальність теми обумовлена необхідністю подальшого розвитку в Україні фінансового ринку та підвищення ефективності його функціонування, що значною мірою залежить від розуміння сутності та функцій цього ринку у контексті історії його формування та розвитку.

У вітчизняній економічній літературі існують роботи, де висвітлюються питання сутності та функцій фінансового ринку [1—3]. Разом із тим бракує досліджень, які б розглядали ці питання з огляду на генезис фінансового ринку. Вивчення витоків та подальшого розвитку відносин, що формують фінансовий ринок дозволяє краще зрозуміти його соціально-економічне призначення (функції), визначити його роль у сучасній економіці та оцінити перспективи розвитку.

Метою статті є розгляд генезису фінансового ринку, його сутності та функцій для глибшого розуміння тенденцій його подальшого розвитку.

Відомо, що колискою підприємницької діяльності та ринкових інститутів (зокрема, фінансового ринку) є торгівля. Ярмаркова торгівля була відома ще за часів доримської епохи (Древній Рим, VIII ст. до н. е. — V ст. н. е.), але лише у IX ст. у деяких містах Європи вона набула системного та організованого характеру, що свідчило про суттєвий прорив у розвитку європейської економіки, в якій домінував натуральний обмін. Саме у цей час міста Італії та Галії, всередині яких зароджувались особливі економічні інститути, набували більшої економічної самостійності, стаючи характерною складовою та орієнтиром середньовічної економіки. Європа вже не могла обходитися без ринків певної групи товарів (шерсть, сукно, зернові культури, сіль, метал). Економіка окремої території почала залежати від того, продасть (або купить) вона певний товар і які будуть на нього ціни. Державна влада та муніципальні органи управління середньовічної Європи, розуміючи важливість торгівлі, відразу взяли ярмарки під ретельний контроль, і вони стали джерелом доходів для влади та населення, підвищуючи авторитет міст, що їх опікували.

Зміцнення економіки міст Європи супроводжувалось не тільки розвитком ярмаркової торгівлі, але й зародженням особливих асоціацій (гільдій) всередині міських общин (зокрема, купецькі гільдії). Вони об’єднували різні групи жителів міст та упорядко-

вували торгівлю. Перша відома нині згадка про гільдію купців датується 1093 роком.

Окрім купецьких гільдій, упорядкуванню ярмаркової торгівлі Європи сприяла її міжнародна торгівля з Візантією та великими азіатськими центрами, що стрімко розвивались ще у IX—X ст. Деякі торговці не могли або не наважувалися супроводжувати закордонне транспортування товарів і доручали цю справу спеціальним агентам-представникам, утворюючи для цього об'єднання (комменду) з двох компаньйонів: агента-посередника (трактатора), який не вкладав своїх коштів у комменду, але мав право на чверть прибутку, та купця (коммендатора). Трактатор міг заключати договори з кількома купцями. Заробивши з часом достатньо грошей, деякі з них вкладали і свої кошти у поїздку. Поступово трактатори ставали організаторами і керівниками (директорами) утворених на пайових засадах товариств, у яких учасники несли необмежену відповідальність за зобов'язаннями товариства. Такими були англійські торгові товариства (товариство купців-експортерів вовни та товариство купців-експортерів сукна) та німецькі відкриті товариства.

Винахідливі підприємці шукали досконалішу форму організації бізнесу, якою стали товариства у формі Joint Stock Company, що дослівно означає «компанія спільних фондів». До початку XV ст. саме у цій формі створювалися товариства для утримання та експлуатації середземноморських кораблів, які були задіяні у міжнародній торгівлі. Вони були у власності, поділеній на частки, що, на відміну від комменди, продавалися. Хоча цей продаж ще не носив характеру відкритої (ринкової) торгівлі, а відбувався шляхом передачі прав на частку з одних рук в інші за певні кошти, він став прообразом інституту пайового цінного паперу-акції, а також їх ринку. Купуючи частку у торговому чи будь-якому іншому підприємстві, інвестор вступав у права співвласності з подібними собі інвесторами. Можливість купівлі-продажу подібних часток сприяла створенню ринку, де врівноважувався попит та пропозиція на цей новий товар (комплекс прав, що втілювалися у частці підприємства), який згодом набув форми особливого цінного паперу-акції.

Поява компаній спільних фондів в епоху розквіту феодалізму виглядала як пряме порушення діючих законів та традицій суспільства в цілому. Тому створення таких компаній не носило відкритий характер і не могло широко рекламуватись, коло задіяних осіб було дуже обмеженим. Перші такі компанії створювалися для здійснення лише однієї угоди або закордонної поїздки, пізніше — на певний строк (але не більше півтора-двох років). Зазвичай вони організовувалися завдяки унії її учасників з місце-

вою або державною владою, або завдяки прямій зацікавленості у них впливових структур (муніципалітетів, держав, монастирів, орденів, церкви в цілому) або привілейованих осіб.

Першим з відомих нині акціонерних товариств була англійська «Московська компанія» (1553—1555 роки), а через півсторіччя до неї приєдналися широко відомі голландська та англійська остіндські компанії. Упродовж перших ста років існування Англійська Ост-Індська компанія була організацією, що періодично (для якого-небудь одного плавання) сколочувала капітал шляхом об'єднання часток. Після повернення з плавання кожен купець-акціонер повертав свою частку та одержував прибуток. Тривалий час купці-акціонери мали право вільно вилучати свою частку з капіталу підприємства. Лише у 1612 р. законодавство зобов'язало укладати угоди по внесенню часток: у капітал підприємства на кілька передбачуваних експедицій, а з 1658 р. акціонерний капітал став недоторканим. Завдяки цим важливим крокам вже через 30 років — у 1688 р. розпочалися відкриті продаж та купівля акцій на Лондонській біржі.

Важливу роль у становленні фінансового ринку відіграли банки, розширення діяльності яких у XII—XIII сторіччях супроводжувало розвиток ремесел та торгівлі в Європі. Упродовж XIII—XIV сторіч позикові та заставні операції почали широко використовуватись в Італії, Англії та Франції, а у XV—XVI сторіччях — у решті Європи. Разом із тим, до початку XVIII ст. банки в Європі займалися переважно прийомом депозитів та переведенням коштів з рахунків. Основний обсяг фінансових операцій, пов'язаних з кредитуванням та цінними паперами (переважно — векселями), проходив поза банками. Англія у XVII ст. зробила перші правильні кроки на шляху до світового економічного панування, що було пов'язано з оздоровленням державних фінансів та створенням раціональної грошової системи в країні. У 1694 р. був заснований перший емісійний банк, побудований на сучасних принципах — Банк Англії. Реальною фінансовою столицею світу Лондон став лише наприкінці XIX ст., поступившись приблизно через півсторіччя цією роллю перед Нью-Йорком.

У XIV ст. у Європі зародилась ще одна гілка ринку цінних паперів — ринок державних зобов'язань. Перші державні позики були у Генуї і забезпечувалися вони доходами уряду республіки. Позики, що здійснювалися пізніше іншими містами-республіками Італії — Венеція, Флоренція, на відміну від першого випуску, розміщувалися серед більш широкого кола громадян, мали примусовий характер, а відсотки по них, як про це писали свідки,

сплачувалися лише аби уникнути прояви сильного незадоволення. Добровільні позики з'явилися тільки у XV ст.

Отже саме друга половина XVII ст. може вважатися точкою відліку існування фінансового ринку у близькому до сучасного розуміння понятті. Але до остаточного становлення цього ринку було ще далеко: необхідно було розробити стандарти товару що на ньому обертався, сформувати порядок його виробництва (випуску, емісії), уніфікувати правила ринкових операцій з ним, створити площадку для торгівлі. Усе це було зроблено лише до кінця XIX — початку XX сторіч [4; 5].

Нині фінансовий ринок є важливою складовою ринкової економіки, оскільки уможливлює перелив грошових коштів від суб'єктів господарювання, у яких є тимчасово вільні кошти (інвестори, кредитори, донори), до тих, кому ці кошти потрібні (позичальники, емітенти, реципієнти) [6, с. 62—63]. Рівень розвитку будь-якої економіки залежить від того, наскільки ефективно фінансовий ринок реалізує своє призначення (функції). З організаційної точки зору цей ринок представляє собою сукупністю фінансових інституцій, до яких належать банківські установи, валютні та фондові біржі, інвестиційні фонди, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, позабіржові торговельні системи, розрахунково-клірингові організації, депозитарії тощо.

Схему функціонування фінансового ринку представлено на рис. 1.

Рис. 1. Схема функціонування фінансового ринку

Торгівля грошовими коштами на фінансовому ринку здійснюється шляхом:

• купівлі-продажу цінних паперів, що посвідчують права та обов'язки щодо цих коштів (ринок цінних паперів);

або

• укладання індивідуальних договорів кредитування, в тому числі депозитних договорів (ринок банківських кредитів). У ході торгівлі, під впливом попиту та пропозиції, формується ціна тимчасово вільних коштів.

Функції фінансового ринку полягають у наступному:

• мобілізація та розміщення тимчасово вільного капіталу;

• формування ринкових цін на окремі фінансові інструменти та послуги;

• управління (мінімізація) валютних ризиків у формі хеджування.

Підсумовуючи викладене, можна зазначити наступне:

1. Ярмаркова торгівля існувала ще до Римської епохи (до VIII ст. до н. е.), але системного та організованого характеру вона набула у IX ст. в Європі, що свідчило про суттєвий прорив у розвитку європейської економіки. Держава та муніципалітети відразу взяли ярмарки під ретельний контроль, і вони стали джерелом доходів для влади та населення.

2. Упорядкуванню ярмаркової торгівлі Європи сприяли гільдії купців (перша відома згадка 1093 р.) та міжнародна торгівля (IX—X ст.). До початку XV ст. для утримання та експлуатації середземноморських кораблів задіяних у міжнародній торгівлі створювалися Joint Stock Company, капітал яких поділявся на частки. Права на такі частки передавались з рук у руки за певні кошти, що стало прообразом пайового цінного паперу — акції, а також ринку акцій. Така купівля-продаж стала предтечею ринку, де врівноважувався попит та пропозиція на цей товар.

3. З середини XVII ст. було заборонено вільно вилучати свою частку з капіталу підприємства, завдяки чому у 1688 р. стала можливою перша відкрита продаж та купівля акцій на Лондонській біржі.

4. Важливою є роль банків у становленні фінансового ринку. У XII—XIII ст. розширення їхньої діяльності супроводжувало розвиток ремесел та торгівлі в Європі, а в XIII—XVI ст. — набули поширення позикові та заставні операції. Незважаючи на це, переважна частина операцій кредитування та з цінними паперами проходила поза банками.

5. У XIV ст. у Європі зародилась нова гілка ринку цінних паперів — ринок державних зобов'язань. Добровільні позики з'явилися у XV ст.

6. У XVII ст. Англія зробила перші кроки з оздоровлення державних фінансів та створення раціональної грошової системи (1694 р. — засновано Банк Англії — перший емісійний банк, побудований на сучасних принципах). Друга половина XVII ст. може вважатися точкою відліку існування фінансового ринку у близькому до сучасного розуміння понятті. Фінансовою столицею світу Лондон став наприкінці XIX ст., поступившись через півсторіччя цією роллю перед Нью-Йорком.

7. Наприкінці XIX — початку XX сторіч відбулось остаточне становлення фінансового ринку: розроблено стандарти товару, що на ньому обертався; сформовано порядок випуску (емісії) цінних паперів; уніфіковано правила ринкових операцій з ним; створено площадку для торгівлі.

8. На сучасному етапі фінансовий ринок є основним механізмом перерозподілу грошових накопичень, що забезпечує вільний, хоча й регульований, перелив капіталів у найбільш ефективні галузі господарства. Його функціями є: (а) мобілізація та розміщення тимчасово вільного капіталу; (б) формування ринкових цін на окремі фінансові інструменти та послуги; (в) управління (мінімізація) валютних ризиків у формі хеджування.

Література

1. *Шелудько В. М.* Фінансовий ринок: Підручник. — 2-е вид., стер. — К.: Знання, 2008. — 535 с.

2. *Маслова С. О., Опалов О. А*. Фінансовий ринок: Навч. посіб. / 2-ге вид., виправ. — К.: Каравела, 2003. — 344 с.

3. *Суторміна В. М., Радзієвський В. М., Стеценко Б. С.* Фінансовий ринок: Навч.-метод, посібн. для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2001. — 100 с.

4. *Z. Bodie, A. Kane, A. J. Marcus*. Investments. Boston, Mass.; London: McGraw-Hill Irwin, 2005, sixth international edition. Chapter 5.

5. *Siegel J. J. and R. H. Thaler* 'Anomalies: The Equity Premium Puzzle', Journal Economic Perspectives, 11, 1997.

6. *Боди Зви, Мертон Роберт*. Финансы: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильяме», 2005. — 592 с.

Стаття надійшла до редакції 11.01.2011 р.

УДК 339.727.3

О. М. Сущенко, канд. екон. наук,
ст. викладач кафедри фінансів
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ ПРИ ВИВЧЕННІ ФІНАНСІВ

АНОТАЦІЯ. Метою статті є аналіз суті та особливостей організації самостійної роботи студентів, проблем та перспектив запровадження іноземного досвіду з її організації у вітчизняних вищих навчальних закладах. Запропоновано можливі шляхи підвищення ефективності самостійної роботи студентів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: навчальний процес, організація самостійної роботи студентів, позааудиторна робота студентів, транзакційний аналіз, взаємодія «викладач—студент», індирективна терапія.

АННОТАЦИЯ. Целью данной статьи является анализ сути и особенностей организации самостоятельной работы студентов, проблем и перспектив внедрения иностранного опыта в её организации. Предложены возможные пути повышения эффективности самостоятельной работы студентов.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: учебный процесс, организация самостоятельной работы студентов, внеаудиторная работа студентов, транзакционный анализ, взаимодействие «преподаватель—студент», индирективная терапия.

ABSTRACT. The aim of this paper is to analyze the sense and specific characteristics of the student's self-contained work, problems and perspectives for introduction of the foreign experience it this area. The perspective ways to enhance the self-contained work of the student were proposed.

KEY WORDS: educational process, organization of the self-contained work of the students, extracurricular work, transactional analysis, interaction «lecturer-student», indirective therapy.

Формування громадянського суспільства, яке є спроможним та свідомим у виборі шляху свого подальшого розвитку, усвідомленні необхідності руху до європейських стандартів та умов життя, нерозривно пов'язане з підвищенням якості освіти та реформуванням її у відповідності до вимог, які є основою для інтеграції до європейського освітнього простору.

У свою чергу, «суспільство забезпечує умови для формування нормальної людини або, в крайньому випадку, робить можливим виявлення його найкращих якостей» [1, с. 57].

Невід'ємною частиною процесу реформування навчального процесу є збільшення часу, відведеного на самостійну роботу

студентів. За цих умов важливого значення набуває управління самостійною роботою студентів.

Дослідженню теоретичних та практичних основ організації самостійної роботи студентів присвячені роботи іноземних і вітчизняних учених. Зокрема серед них слід виділити роботи Е. Берна, К. Роджерса, Н. В. Соловової.

Теорія трансакційного аналізу Еріка Берна [2] головною передумовою ефективності взаємодії «викладач—студент», як одного з напрямків управління самостійною роботою студентів, ставить налагодження між двома сторонами взаємозв'язку як між рівними учасниками навчального процесу. Це дає можливість уникнути в майбутньому конфліктів між сторонами. Дана взаємодія також вимагає впровадження ефективних методів, які б дозволили якісно та кількісно покращити як сам процес взаємодії, так і його результати.

Аналіз таких методів передбачає врахування позиції не тільки викладача, а й студента. В цьому разі основою є індирективна терапія Карла Роджерса [3], яка передбачає вивчення певного явища з позиції протилежної сторони (в даному випадку з позиції студента). На практиці, бажаним є ознайомлення з особливостями начального процесу в західних університетах у якості обох учасників навчального процесу.

Мета дослідження — аналіз суті та особливостей організації самостійної роботи студентів, проблем та перспектив запровадження іноземного досвіду з її організації у вітчизняних вищих навчальних закладах.

За умов реформування навчального процесу у вітчизняних вищих навчальних закладах відповідно до загальноєвропейських вимог важливого значення набуває управління самостійною роботою студентів, яке, умовно, необхідно здійснювати за двома напрямками: організація позааудиторної роботи студента, координація взаємодії «викладач—студент» у рамках лекційних та семінарських занять (рис. 1).

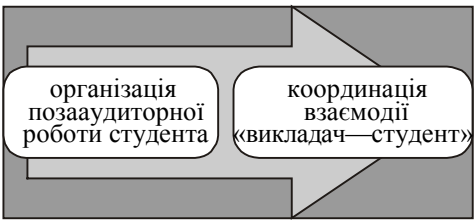

Рис. 1. Напрямки управління самостійною роботою студентів

Враховуючи значний досвід західних університетів в організації навчального процесу з використанням досягнень науково-технічного прогресу, необхідним є вивчення подібного досвіду. Західний досвід при цьому — це методи, які доволі успішно використовуються західноєвропейськими університетами і які є новими для нашого сьогодення. В той же час, їх використання протягом тривалого часу підтвердило їх дієвість.

У зв'язку з вищезазначеним виникає необхідність постановки питання про пошук та використання не інноваційних, а ефективних методів навчання, оскільки напрямок пошуку інноваційних методів дослідження неодмінно акцентується на досвіді іноземних вищих навчальних закладів.

Якщо порівняти сутність понять «інноваційні» та «ефективні» методи навчання, то можна стверджувати, що в першому випадку мова йде про *методи, які є відносно новими по відношенню до конкретного суб'єкту та об'єкту управління.* У випадку із «ефективними» методами навчання предметом дослідження є *методи, застосування яких дає можливість досягти кількісного та якісного покращення процесу навчання та його результатів.*

Для прикладу, можна взяти організацію взаємодії «викладач—студент» в університеті м. Констанц (Німеччина). Власний досвід навчання в даному університеті дає можливість стверджувати про ефективність використовуваних у начальному процесі різноманітних методів підвищення якості такої взаємодії. Зокрема, мова йде про активне використання інтернет-технологій, зокрема шляхом створення персональної сторінки на офіційному сайті університету для кожного викладача. Така система дає можливість ефективно організувати не тільки безпосереднє спілкування студентів із викладачем, а й значно полегшує *проведення лекційних та семінарських занять*, дає можливість застосовувати нові методи ведення лекційних занять.

Проблему, яка пов'язана із використанням даних методів в умовах обмеженості технічних засобів у вітчизняних університетах удалося вирішити шляхом використання спільної електронної пошти (вона є безкоштовною). Доступ до такої поштової скриньки мають усі студенти та викладач, який завчасно (до початку лекційного заняття) має можливість ознайомити студентів із теоретичною частиною лекції (тезово).

Позитивом є те, що підготовка до лекційного заняття починається паралельно: викладач заздалегідь розміщує на власній сторінці тези майбутньої лекції, а слухачі мають можливість ознайомитись з матеріалом заняття і сформулювати питання, які

потім зможуть задати під час лекції. Навіть ті, хто не має можливість відвідувати заняття мають можливість самостійно, на основі тез лекції опрацювати тему (перелік необхідної літератури також надається у тезах до лекції).

Для студентів є можливість поставити викладачу питання, які виникли в процесі підготовки до лекції, а викладачу — оперативно інформувати студентів стосовно особливостей організації та змісту курсу. Таким чином, вдається ліквідувати так званий «інформаційний вакуум», який існує між викладачем та студентом.

Використання подібного прийому під час викладання курсу «Фінанси» в першому семестрі 2009—2010 рр. навчального року дало позитивні результати. За таких умов вдалося в рамках лекційних занять повністю висвітлити запланований робочою програмою матеріал, а зекономлений час присвятити розгляду додаткових питань, практичних прикладів та проблемних питань.

Під час проведення семінарських занять високий ступінь ефективності показав метод роботи в малих групах. Саме цей метод дає можливість набути вмінь і навичок співробітництва, оволодіти умінням активно слухати, висловлюватись, переконувати, приходити до спільного рішення. При цьому учасники груп отримують правила стосовно організації та поведінки кожного з учасників.

Головною особливістю використання даного методу є необхідність внесення уточнення до класичної схеми виконання даного завдання. Мова йде про те, що після того, як група зробить власні висновки, результати передаються у довільному порядку іншій групі. Ця група робить оцінку зробленим висновкам попередньої групи і додає ту інформацію, якої на думку її учасників не вистачає у первинному варіанті. Після цього результати повертаються попередній групі.

Використання такого методу дає можливість загострити увагу учасників на отриманому завданні, оскільки ці результати стануть предметом прискіпливої уваги колег вже під час заняття. Саме в рамках теми «Податки. Податкова система» предмету «Фінанси» було організовано роботу в групах з приводу визначення позитивних та негативних сторін прямих та непрямих податків. Цікавим було й те, що в роботі найактивнішу участь приймали ті студенти, які зазвичай майже не готуються до заняття. В такому випадку їм було надано можливість прийняти активну участь в обговоренні та, з'ясувавши основні теоретичні питання з даної тематики, вони своєю активністю допомогли швидко визначити необхідні результати.

Позааудиторна робота охоплює, в першу чергу, письмові роботи, які студентами виконуються протягом семестру. За словами Н. В. Соловової, до складу методичних матеріалів, які повинні спрямовувати поза аудиторну самостійну роботу студентів, слід віднести [4, с. 9]:

- збірники основної освітньої програми спеціальності;
- методичні вказівки до практичних, семінарських та лабораторних занять;
- частину навчально-методичного комплексу з дисципліни (приклади розв'язання домашніх завдань, оформлення звітів з лабораторних робіт);
- методичні вказівки з виконання курсових та дипломних робіт;
- списки основної та додаткової літератури.

У даному випадку постає необхідність у визначенні основних вимог щодо оформлення робіт, критеріїв оцінювання обраних видів письмових самостійних робіт, своєчасному доведенні термінів виконання та їх захисту.

Важливим позитивним наслідком використання такого методу організації самостійної роботи студентів є відсутність імовірності виникнення непорозумінь між викладачем та студентом з приводу відсутності самостійної письмової роботи у викладача та оцінки за неї. Роботи в такому випадку надсилаються на електронну поштову скриньку, де йде облік дати надходження таких робіт.

Наступним видом письмових робіт, які виконуються студентами протягом семестру, є курсові роботи. За таких умов постає необхідність у вільному доступі до методичних матеріалів (не тільки в межах навчального закладу), які визначають основні вимоги в процесі написання та оцінювання такого виду робіт. Також важливим моментом є можливість повідомити студента до захисту про попередню оцінку, яку було надано його роботі.

Окрім позитивних наслідків, які дає використання даного методу, під час проведення лекційних занять у поштовій скриньці можна розмістити інформацію стосовно особливостей організації та змісту не тільки лекційних, а й семінарських занять. При цьому у пам'ятці зазначається загальна кількість балів, яку може отримати студент за підсумками роботи за обраним предметом. Важливим моментом є можливість із самого початку визначити ціну кожної із складових загальної роботи під час семестру з метою чітко окреслити межі та зміст роботи.

За таких умов студент матиме у розпорядженні всю необхідну інформацію з метою планування роботи і визначення засобів отримання необхідної кількості балів за підсумками вивчення обраного предмету.

Наступним позитивним наслідком застосування централізованого джерела інформації є можливість отримання студентом інформації стосовно розкладу лекційних та семінарських занять та консультаційних годин, які проводяться з даного предмету протягом тижня. Це дає можливість визначити найзручніший час для відвідання студентом семінарських та лекційних занять. У додаток до цього, якщо студенту не вдалося під час одного із занять з'ясувати окремі питання, він може прийти на заняття в інший час протягом поточного тижня і отримати можливість не тільки з'ясувати це питання, а й заробити додаткові бали.

Таким чином, проведене дослідження дає можливість стверджувати про наявність широких можливостей у питанні покращення якості навчального процесу. Описані вище методи дали можливість на практиці значно покращити організаційну складову процесу викладання в частині підвищення ефективності взаємодії «студент—викладач». Також було виявлено, що проблема технічної обмеженості в процесі запровадження «нових» методів навчання не є критичною і на початковому етапі існує ціла низка можливостей для її вирішення.

Зокрема, застосування спільного інформаційного ресурсу дає можливість налагодити співробітництво між викладачем та студентом як під час проведення лекційного чи семінарського заняття, так і під час самостійної підготовки студентів до занять.

У випадку організації лекційних занять шляхом попереднього ознайомлення студентів із тезами лекції викладач має можливість до початку заняття отримати відгуки з боку слухачів та внести відповідні корективи, а також дати можливість студентам сформулювати змістовні запитання, які можна буде поставити під час лекції або семінарського заняття.

Використання зазначених підходів до організації навчального процесу показало їх ефективність у порівнянні із стандартними методами організації навчального процесу. Так, серед студентів, які навчалися з використанням нових підходів, кількість студентів, які отримали за підсумками навчального семестру 2009/2010 року більше ніж 40 балів становило майже 43 %. При цьому аналогічний показник в інших групах становив нижче 33 %.

У частині оцінки знань студентів було виявлено можливі шляхи вирішення проблем перехідного періоду. Так, розміщення на спільній електронній адресі електронного журналу групи дало можливість своєчасно коригувати отримані студентами бали. Це, у свою чергу, дозволило попередити непорозуміння під час підведення підсумків у кінці семестру.

Література

1. *Фромм Э.* Анатомия человеческой деструктивности / Эрих Фромм; пер. с нем. Э. Телятниковой. — М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2009. — 635 с.

2. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди: психология человеческих отношений. Люди, которые играют в игры: Что вы говорите после того, как сказали «Здравствуйте»? / Пер. с англ. под ред. Н. Бурыгиной, Р. Кучкаровой. — М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. — 640 с.

3. *Роджерс К.* Взгляд на психотерапию. Становление человека. — М.: Прогресс, 1994. — 480 с.

4. Организация и контроль самостоятельной работы студентов : методические рекомендации / сост. Н. В. Соловова; под ред. В. П. Гарькина. — Самара: Изд-во «Универс-групп», 2006. — 15 с.

Стаття надійшла до редакції 14.01. 2011 р.

УДК 336.25.64

О. М. Тимченко, д-р екон. наук, доц.,
професор кафедри фінансів,

Ю. В. Сибірянська, канд. екон. наук,
ст. викладач кафедри фінансів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПОДАТКОВИЙ БОРГ І МАКРОПОКАЗНИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ. За результатами аналізу взаємозв'язку між показниками податкового боргу та ВВП, інфляції, бюджетного дефіциту обґрунтовано висновки щодо впливу несвоєчасних і неповних розрахунків з бюджетом на соціально-економічний розвиток України.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: податки, податковий борг, ВВП, інфляція, бюджетний дефіцит.

АННОТАЦИЯ. По результатам анализа взаимосвязи между показателями налогового долга и ВВП, инфляции, бюджетного дефицита сделаны выводы относительно влияния несвоевременных и неполных расчётов с бюджетом на социально-экономическое развитие Украины.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: налоги, налоговый долг, ВВП, инфляция, бюджетный дефицит.

ABSTRACT. As the result of the analysis of the interrelation between the tax debt indices and GNP, inflation, budget deficit conclusions are made as to the influence of the untimely and incomplete payments into the budget on the social economic development of Ukraine.

KEY WORDS: tax*es*, tax debt, GNP, inflation, budget deficit.

Податковий борг передусім сприймається як явище небажане, негативне. Дійсно, виникаючи у результаті несвоєчасної та неповної сплати податків, заборгованість перед бюджетом, з одного боку, відображає нехтування платниками конституційним обов'язком, з іншого — призводить до браку коштів, ставлячи під загрозу виконання економічних і соціальних програм. Проте, чи можна однозначно стверджувати, що податковий борг чинить виключно негативний вплив на соціально-економічний розвиток країни?

Питання соціально-економічних наслідків податкового боргу є мало дослідженим у вітчизняній фаховій літературі. Окремі його аспекти вивчалися В. П. Вишневським, А. С. Вєткіним, А. І. Крисоватим, В. М. Мельником. Фактично уперше науковці В. П. Вишневський та А. С. Вєткін зробили висновок про неоднозначний вплив ухилення від сплати податків на розвиток суспільства, досліджуючи це питання в контексті теорії добробуту [1, с. 16—17]. Але це тільки один аспект даної проблеми. Соціально-економічний розвиток будь-якої держави характеризується макропоказниками, зокрема, ВВП, рівнем інфляції та бюджетного дефіциту. Отже, встановивши характер взаємозв'язку між цими показниками і податковий боргом, можна, на нашу думку, оцінити соціально-економічні наслідки несплати податків. Саме така мета поставлена авторами при написанні цієї статті.

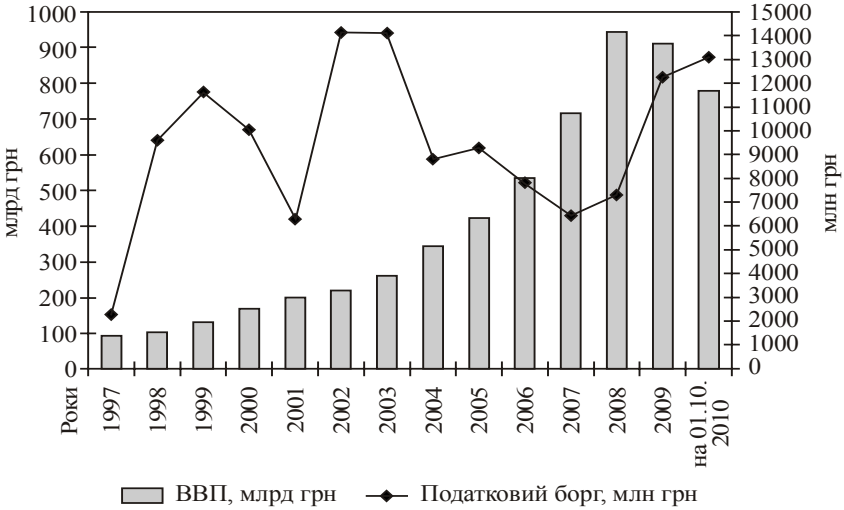

Рис. 1. Динаміка податкового боргу і ВВП у 1999—2010 рр.

Примітка. Побудовано авторами на основі даних ДПА України, Міністерства фінансів України, Рахункової палати України та Міністерства економіки України.

Динаміку податкового боргу та ВВП представлено на рис. 1.

Наведені дані свідчать про різні тенденції в динаміці обох показників: циклічність — для податкового боргу і стійка тенденція зростання — для ВВП у до кризовий період. Звернемо увагу, що на рисунку показана лише відкрита, тобто офіційно визнана частина податкового боргу. Існує також заборгованість платників, які здійснюють свою діяльність у тіньовому секторі економіки, не сплачуючи при цьому податки до бюджету від отриманих тіньових доходів. Як видно з табл. 1, за досліджуваний період прихований податковий борг значно зріс, проте зміна його динаміки практично не вплинула на динаміку офіційно визнаного податкового боргу. До того ж кореляційний аналіз засвідчив, що між цими показниками практично не існує взаємозв'язку ($k = 0{,}071$), як і між офіційно визнаним податковим боргом та ВВП ($k = 0{,}074$). Тобто можна зробити висновок, що податковий борг не перешкоджає зростанню ВВП і, в свою чергу, жодним чином не впливає на рівень ухилення від сплати податків. А от між рівнем ухилення і ВВП існує дуже щільний взаємозв'язок ($k = 0{,}994$), їх динаміка практично ідентична. Цей факт можна пояснити тим, що не сплачені податки — це доходи платників, які використовуються на інвестиції та споживання, тобто підтримується сукупний попит. Проте це не означає, що податковий борг не чинить негативний вплив на ВВП. Можливо, за умови своєчасної і повної сплати податків ВВП зростав би ще більшими темпами.

Таблиця 1

ДИНАМІКА ПРИХОВАНОГО ПОДАТКОВОГО БОРГУ ТА ПОКАЗНИКІВ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ

Роки	Податкові надходження, млрд грн	ВВП, млрд грн	Рівень тіньової економіки, % до ВВП	Рівень тіньової економіки, млрд грн	Частка податкових надходжень бюджету у ВВП, %	Розмір недонадходжень податків до бюджету (рівень ухилення), млрд грн	Темп росту прихованого податкового боргу, %	Індекс споживчих цін, рік до попер року, %	Індекс-дефлятор ВВП, % до попереднього року
	2	5	6	7 = 6 × 5	8 = = 2/5*100	9 = 7 × × 8/100	10	11	12
1997	20,02	93,37	44,0	41,08	21,44	8,81	—	**1,16**	**1,18**
1998	21,80	102,59	42,5	43,60	21,25	9,27	**1,05**	**1,11**	**1,12**
1999	25,10	130,44	40,4	52,70	19,24	10,14	**1,09**	**1,23**	**1,27**
2000	31,30	170,07	37,2	63,27	18,40	11,64	**1,15**	**1,28**	**1,23**

Закінчення табл. 1

Роки	Податкові надходження, млрд грн	ВВП, млрд грн	Рівень тіньової економіки, % до ВВП	Рівень тіньової економіки, млрд грн	Частка податкових надхожень бюджету у ВВП, %	Розмір недонадходжень податків до бюджету (рівень ухилення), млрд грн	Темп росту прихованого податкового боргу, %	Індекс споживчих цін, рік до попер року, %	Індекс-дефлятор ВВП, % до попереднього року
	2	5	6	7 = 6 × 5	8 = = 2/5*100	9 = 7 × × 8/100	10	11	12
2001	36,70	201,93	35,5	71,68	18,17	13,03	**1,12**	**1,12**	**1,10**
2002	45,40	220,93	34,5	76,22	20,55	15,66	**1,20**	**1,01**	**1,05**
2003	54,32	264,17	34,1	90,08	20,56	18,52	**1,18**	**1,05**	**1,08**
2004	63,16	345,10	35,0	120,79	18,30	22,11	**1,19**	**1,09**	**1,15**
2005	98,07	424,74	34,0	144,41	23,09	33,34	**1,51**	**1,14**	**1,25**
2006	125,74	535,90	34,0	182,21	23,46	42,75	**1,28**	**1,09**	**1,15**
2007	161,26	720,7	32,0	230,63	22,37	51,60	**1,21**	**1,12**	**1,23**
2008	227,16	949,86	31,1	294,85	23,96	70,65	**1,37**	**1,25**	**1,29**
2009	208,07	913,35	35,0	328,80	22,78	74,91	**1,06**	**1,16**	**1,13**
9 міс 2010	160,40	784,20	36,0	274,47	20,45	56,14	**0,75**	**1,09**	**1,16**

Примітка: Розраховано авторами на основі даних ДПА України, МФУ, Держкомстату та Міністерства економіки України.

На величину номінального ВВП, як відомо, впливають два чинники: динаміка обсягу виробництва та динаміка цін. У зв'язку з цим варто дослідити взаємозв'язок податкового боргу і рівня інфляції. При цьому доцільно виявити вплив саме прихованої частини податкового боргу, яка більшою мірою може впливати на споживчий попит, відтак на індекс цін. Для оцінки рівня інфляції використовується два показники: індекс споживчих цін та дефлятор ВВП. Ці показники дають різну характеристику зміни рівня цін. Це пояснюється тим, що між цими двома індексами існує три суттєві відмінності:

- дефлятор ВВП відображає зміну цін на всі вироблені товари та надані послуги, а індекс споживчих цін — тільки на ті товари, що входять до складу споживчого кошика;
- дефлятор ВВП не відображає зміну цін на імпортні товари, оскільки імпорт не входить до складу ВВП. Але до споживчого кошика входять імпортні товари, тому в індексі споживчих цін знаходить відображення зміна цін і на імпортні товари;
- дефлятор ВВП є поточно зваженим, а індекс споживчих цін є базисно зваженим.

Результати розрахунків темпів зростання прихованого податкового боргу та показники інфляції представлено у табл. 1. Співвідношення щорічних темпів зростання прихованого боргу та індексу інфляції (індексу — дефлятора та індексу споживчих цін) зображено на рис. 2.

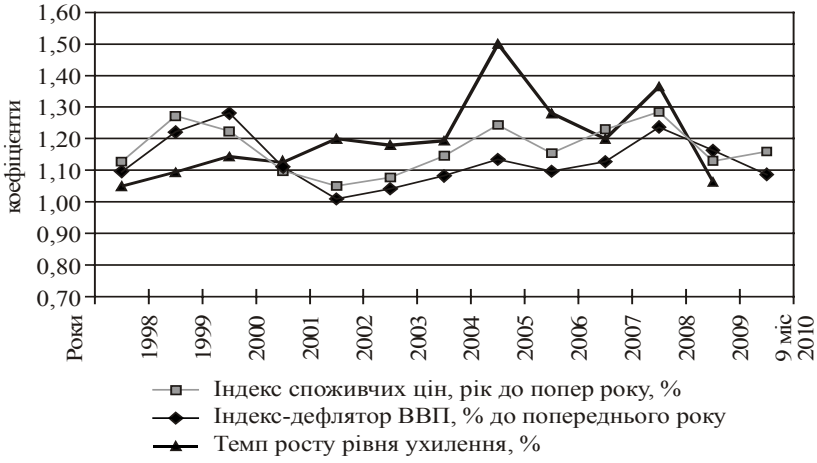

Рис. 2. Динаміка прихованого податкового боргу та індексів інфляції

Примітка: Побудовано авторами на основі даних ДПА України, Міністерства фінансів України та Міністерства економіки України.

Для встановлення характеру взаємозв'язку між виділеними показниками здійснимо кореляційний аналіз. Результати розрахунку коефіцієнтів кореляції для 1998—2009 років наведено в табл. 2.

Таблиця 2

КОЕФІЦІЄНТИ КОРЕЛЯЦІЇ ТЕМПІВ ЗРОСТАННЯ ПРИХОВАНОГО ПОДАТКОВОГО БОРГУ ТА ПОКАЗНИКІВ ІНФЛЯЦІЇ

	Темп росту індексу-дефлятора ВВП	Темп росту індексу споживчих цін
Темп росту прихованого податкового боргу	0,37	0,32

Примітка: Розраховано авторами на основі даних ДПА України та Міністерства економіки України.

Отже, між темпом росту ухилення та показниками інфляції в Україні існує пряма залежність, але взаємозв'язок незначний. Вплив зміни прихованого податкового боргу на зміну індекса-дефлятора ВВП становить 13,69 % (0,37 × 0,37 × 100 %), а на зміну індексу споживчих цін — 10,24 % (0,32 × 0,32 × 100 %),

хоча такі рівні впливу не можна вважати суттєвими. Причиною такої ситуації може бути заощадження не сплачених державі податків, частина яких інвестується.

Розглянемо як співвідносяться доходи населення та залишки коштів на депозитних рахунках (рис. 3).

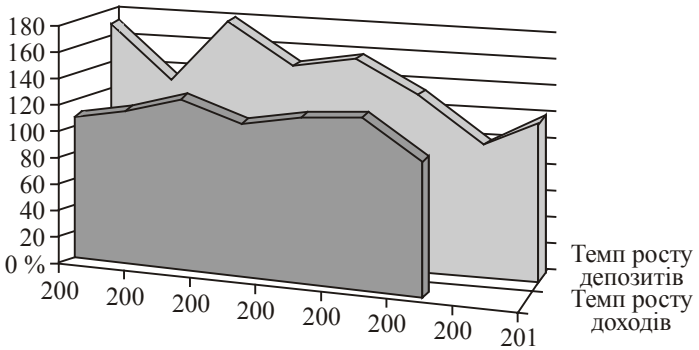

Рис. 3. Темпи росту доходів та депозитів у банках

Примітки:
1. Дані за 2010 рік станом на 01.10.2010.
2. Побудовано авторами на основі даних Держаного комітету статистики України, Національно банку України.

Наведені дані підтверджують наше припущення. Зменшення коштів на депозитних рахунках у 2008—2009 роках пояснюється кризовою ситуацією та панічними настроями населення, а у 2009 році така динаміка пов'язана ще й із скороченням доходів населення, що є наслідками фінансової кризи. Але у 2010 році спостерігається різке зростання депозитних вкладів і станом на 01.10.2010 року сума депозитів населення перевищила показник 2008 року. Враховуючи, що темпи зростання економіки та зарплати значно нижчі, з впевненістю можна стверджувати, що така тенденція пов'язана саме з отриманням тіньових доходів.

Встановлюючи податки, держава розраховує на певні надходження, достатні для фінансування видатків. В умовах бюджетного дефіциту достатність надходжень може не забезпечитись навіть за умови повної і своєчасної сплати запланованих доходів. Податковий борг погіршує ситуацію, збільшуючи розрив між доходами та видатками. Розглянемо взаємозв'язок податкового боргу і бюджетного дефіциту в Україні.

Рис. 4. Динаміка податкового боргу і бюджетного дефіциту в Україні

Примітка. Побудовано авторами на основі даних ДПА України, Міністерства фінансів України та Рахункової палати України

До 2004 року простежуються подібні тенденції в динаміці цих показників. З 2005 року ситуація кардинально змінилась, що обумовлює необхідність кореляційного аналізу не тільки за весь досліджуваний період у цілому, а й за окремі часові інтервали, які характеризуються подібністю змін. Тому можна припустити, що мінімізація розміру податкового боргу матиме позитивні наслідки для бюджетного сальдо.

Розрахуємо коефіцієнти кореляції, щоб визначити на скільки істотний зв'язок існує між досліджуваними показниками. Коефіцієнти кореляції за весь досліджуваний період характеризуються даними, наведеними в табл. 3.

Таблиця 3

КОЕФІЦІЄНТИ КОРЕЛЯЦІЇ ПОКАЗНИКІВ ПОДАТКОВОГО БОРГУ І БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ, 2000—2010 рр.

	Роки	Податковий борг	Сальдо зведеного бюджету
Роки	1		
Податковий борг	0,02	1	
Сальдо зведеного бюджету	–0,80	–0,31	1

Примітка. Розраховано авторами на основі даних ДПА України, Міністерства фінансів України та Рахункової палати України.

Ми бачимо, що між податковим боргом та дефіцитом зведеного бюджету зв'язок обернений і не надто щільний, оскільки щільність зв'язку є тим вищою, чим ближчим є коефіцієнт кореляції до 1. Коефіцієнт детермінації свідчить, що виконання бюджету лише на 9,6 % (0,31 × 0,31 × 100 %) залежить від зміни розміру податкового боргу (і навпаки), до того ж із зменшенням податкового боргу несуттєво, але зменшується і дефіцит бюджету, так як зв'язок обернений. А ухилення від сплати податків досить суттєво впливає на динаміку бюджетного дефіциту (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,958), тобто у 2000—2009 роках майже на 92 % наявність бюджетного дефіциту була зумовлена існуванням тіньової економіки та ухиленням від сплати податків.

Якщо досліджуваний діапазон розділити на два періоди: перший — 2000—2004 роки (коли тенденції досліджуваних показників співпадали), другий — 2005—2009 роки (коли динаміки мали кардинально різну тенденцію), то коефіцієнти кореляції зміняться (табл. 4).

Таблиця 4

КОЕФІЦІЄНТИ КОРЕЛЯЦІЇ ПОКАЗНИКІВ ПОДАТКОВОГО БОРГУ І БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ, 2000—2004 ТА 2005—2009 рр.

Досліджуваний період	Коефіцієнти кореляції			
		роки	податковий борг	сальдо зведеного бюджету
2000—2004 рр.	роки	1	—	—
	податковий борг	0,252	1	—
	сальдо зведеного бюджету	–0,729	**0,374**	1
2005—2009 рр.	роки	1	—	—
	податковий борг	0,638	1	—
	сальдо зведеного бюджету	–0,878	**–0,919**	1

Примітка. Розраховано авторами на основі даних ДПА України, Рахункової палати України та Міністерства фінансів України.

У період 2000—2004 рр. зв'язок існував, але був не надто тісним (хоча і більш істотним ніж за період 2000—2010 рр.), до того ж тенденції співпадали, так як спостерігалась пряма залеж-

ність між показниками. При чому вплив боргу на зростання дефіциту бюджету був на рівні 14 %. А у період з 2005 по 2009 роки (й особливо у 2009 р.) ситуація змінилась: коефіцієнт кореляції між аналізованими показниками у цей проміжок часу становив «–0,919». По-перше, зросла щільність зв'язку (до 0,92), по-друге, виявлено обернену залежність між показниками, тобто із зростанням розміру податкового боргу знижується сальдо бюджету, відтак зростає бюджетний дефіцит. Вплив податкового боргу на зростання дефіциту у 2005—2009 роках оцінюється на рівні 84,5 %, а от вплив ухилення на бюджетний дефіцит за цей же період — лише на рівні 59 %. Таким чином, можна припустити, що у передкризовий період, а особливо у період кризи, наявність бюджетного дефіциту в більшій мірі, аніж раніше, була пов'язана саме з зростанням офіційно визнаного податкового боргу, який був пов'язаний із скороченням виробництва, збитковістю діяльності, а отже, неможливістю мобілізувати в бюджет заплановані податки. У кризовий період через економічний спад, зниження прибутковості скоротились і доходи, отримані від тіньової діяльності, тому вплив ухилення від сплати податків на зростання бюджетного дефіциту несуттєво, але знизився.

Отже, податковий борг (як офіційно визнаний, так і прихований) не дозволяє профінансувати видатки на запланованому рівні. Це впливає на розвиток тих галузей, фінансування яких залежить від бюджету.

На основі результатів аналізу можна зробити висновок про неоднозначний вплив податкового боргу на соціально-економічний розвиток. З одного боку, ВВП зростає незалежно від податкової поведінки платників. Проте несвоєчасна і неповна сплата податків призводить до зростання коштів у тіньовому секторі економіки і відповідно до їх браку в бюджеті. Це не може не вплинути на характер розподілу доходів, відтак на добробут окремих верств населення. Громадяни, що отримують заробітну плату із бюджету (а це достатньо численна група в Україні), залишається приреченою на низький рівень доходів і не може створити відповідний споживчий попит. Крім того, несплата податків звужує можливості держави щодо використання їх як фінансових регуляторів. Вплив податкового боргу на характер розподілу доходів та структуру сукупного попиту потребує детального вивчення, що й окреслює подальший напрям наукових досліджень з проблематики соціально-економічних наслідків податкового боргу.

Література

1. *Вишневський В. П.* Уход от уплаты налогов: теория и практика: [монография] / В. П. Вишневский, А. С. Веткин. — НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 2003. — 228 с.

2. *Крисоватий А. І.* Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні: [монографія] / А. І. Крисоватий. — Тернопіль: Карт-бланш, 2005. — 372 с.

3. *Мельник В. М.* Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: [монографія] / В. М. Мельник. — К.: Комп'ютерпрес, 2006. — 277с.

Стаття надійшла до редакції 17.01. 2011 р.

УДК 336.722.1

В. Г. Шевалдіна, старший викладач кафедри
менеджменту банківської діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ НА ФОРМУВАННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто вплив доходів населення на його заощадження. На основі статистичної інформації проаналізовано рівень, динаміку доходів, заробітної плати, заощаджень населення України.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: доходи, заробітна плата, пенсія, заощадження, витрати.

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрено влияние доходов населения на его сбережение. На основе статистической информации проанализирован уровень, динамика доходов, заработной платы, сбережений населения Украины.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: доходы, заработная плата, пенсия, сбережения, затраты.

ABSTRACT. Influence of profits of population on his savings is considered in the article. On the basis of statistical information the level, dynamics of profits, salary, savings of population of Ukraine, is analysed.

KEY WORDS: income, salary, pension, savings, spending.

Головним завданням розвитку економіки країни є вирішення проблеми забезпечення належного рівня та якості життя населення. Рівень життя населення — соціально-економічна категорія, що характеризує матеріальний добробут окремої людини, а також визначає узагальнений результат діяльності економіки країни, відображаючи ступінь добробуту суспільства. Поточний рівень життя формує економічну поведінку населення, яка сприяє або перешкоджає економічному зростанню країни. Одним із найвагоміших показників рівня життя є заощадження, безпосередньо пов'язані із споживанням, доходами і витратами населення. Рішення населення щодо розподілу свого доходу на витрати і заощадження, а також способи використання останніх безпосередньо впливають на збільшення економічних можливостей держави та підвищення добробуту самого населення.

В Україні простежувалися стійкі тенденції до підвищення номінальних доходів населення. Так, із 2005 по 2009 рр. Номінальні доходи стабільно підвищувалися в середньому на 102,6 млрд грн за рік і за весь період зросли у 2,3 разу, або на 134 %. За підсумками 2009 року номінальні доходи населення становили 894,2 млрд грн.

Наявний доход, який використовувався населенням на придбання споживчих товарів та оплату послуг, збільшився за п'ять років у 2,2 рази, або на 122 і склав у 2009 році 661,9 млрд грн.

Рис. 1. Структура доходів населення України за 2005—2009 роки [2]

Категорія доходів населення відображає економічні зв'язки між членами суспільства з приводу споживання виробленого продукту за рахунок його трудової активності, використання власності, яка знаходиться у його розпорядженні, та соціальних трансфертів [1, с. 50], а розмір і джерело доходів населення є головними критеріями соціального розшарування суспільства. Показники соціальної сфери у 2009 році демонструють постійність тенденцій попередніх років (рис. 1). Зокрема, практично не змінилася структура доходів населення за 2005—2009 роки: питома вага заробітної плати в ній у різні роки складає близько 41—45 %, доходи у формі прибутку і змішаного доходу — близько 15 %, доходи від власності — 3—4 %, доходи від соціальних дотацій та інших поточних трансфертів — близько 37—40 %.

Очевидно, що заробітна плата в Україні не домінує в доходах населення і не виступає основним джерелом забезпечення добробуту життя громадян країни, — її частка в доходах складає близько 40 % замість 65—80 % як у європейській практиці — і не забезпечує реалізацію відтворювальної і стимулюючої функцій.

Частка заробітної плати у валовому внутрішньому продукті характеризує ступінь соціального розвитку економіки. В Україні неприпустимо мала частка заробітної плати у ВВП, що йде в розріз із сформованою світовою тенденцією. Так, частка заробітної плати у ВВП у 2008 р. становила в Японії — 76,0 %, у США — 72,2 %, в Євросоюзі — 88,3 %, в Україні — 49,0 %. Відставання України за цим показником майже вдвічі характеризує її загальне економічне становище [3, с. 130].

Номінальна заробітна плата не дає повного уявлення про фактичний дохід працівника та є безпосереднім об'єктом оподаткування та стягнення внесків до фондів соціального страхування. Реальна заробітна плата визначає купівельну спроможність номінальної і є дійсним доходом працівника.

Протягом 2005—2009 років частка зарплати у структурі доходів української сім'ї коливається від 46 % у 2005 році до 50,6 % у 2007 році, а в 2009 році знижується до 47,9 %.

У той же час як номінальна, так і реальна заробітні плати зростали. Однак, темпи зростання реальної заробітної плати, порівняно з номінальною, були значно нижчими. У 2008 р. зростання реальної заробітної плати становило 6,3 %, що склало лише половину зростання у 2007 році. Вперше падіння реальної заробітної плати спостерігалося в листопаді 2008 р. Глобальна фінансова і економічна криза призвела до зниження темпів зростання реальної заробітної плати в усьому світі. Різкий еконо-

мічний спад, зростання споживчих цін на товари і послуги відобразилися на оплаті праці населення України — у 2009 році відбулося значне падіння реальної заробітної плати, яке склало 9,2 % (табл. 1).

Таблиця 1

НОМІНАЛЬНА І РЕАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЗА 2005—2009 рр. [4, с. 50]

Рік	Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	Темп зростання середньомісячної номінальної заробітної плати, % до попереднього року	Індекс реальної середньомісячної плати, % до попереднього року
2005	806	136,7	120,3
2006	1041	129,2	118,3
2007	1351	129,7	112,5
2008	1806	133,7	106,3
2009	1906	105,5	90,8

У цілому, в Центральній та Східній Європі зростання реальної заробітної плати сповільнилося з 6,6 % у 2007 році до 4,6 % у 2008 році і до –0,1 % в 2009 році [5, с. 29]. Наприклад, Ісландія особливо постраждала від кризи і різке скорочення реальної заробітної плати склало майже 5 % у 2008 році та 8 % у 2009 році. В Угорщині поєднання інфляції на рівні 4 % та масове заморожування номінальної заробітної плати підірвало купівельну спроможність заробітної плати в 2009 році. Нижче за український показник, у порівнянні з Центральною і Східною Європою, падіння заробітної плати відмічалося лише в Сербії.

Приклади скорочення реальної заробітної плати можна знайти і в інших країнах, однак розміри середньої заробітної плати українців значно поступаються євросоюзівським. Так, у жовтні 2009 року середня заробітна плата в Україні складала 1950 грн (приблизно 246 доларів). У той же час для порівняння у Польщі середня заробітна плата — 1,2 тис. доларів у місяць, у Франції — 5,5 тис. доларів, у Латвії — 575 доларів [6].

Для будь-якої країни головним джерелом зростання ВВП є підвищення ефективності праці та на цій основі нарощування обсягу

виробництва продукції, а одним із факторів зростання ефективності праці є матеріальна зацікавленість працівників, яка виражається у вигляді отримання реальної заробітної плати [7, с. 227]. Низька заробітна плата в країні знижує рівень споживання та заощадження домашніх господарств. Кожного разу, коли відбувається зменшення заробітної плати за рахунок зростання рівня інфляції або рівня оподаткування, або відсутності умов підвищення ефективності праці, це скорочує обсяг внутрішнього споживання та обсяг заощаджень населення і негативно впливає на економічне зростання країни. Темпи відновлення економіки частково залежатимуть від ступеню, у якому домашні господарства зможуть використовувати свою заробітну плату, щоб споживати товари та послуги, що виробляються в країні та відкладати грошові кошти, формуючи заощадження та інвестиційні ресурси розвитку.

Несприятливим фактором, який відображає неефективність витрат на соціальну підтримку населення, є така ж частка соціальних виплат з бюджету в доходах населення, як і заробітна плата від трудової діяльності. Підвищення питомої ваги допомог у структурі доходів домогосподарств пов'язано із державними заходами в сфері підвищення рівня соціального захисту в Україні. У цьому проявляється посилення ролі держави, але не як стимулятора розвитку економіки, а як соціального утримувача. У світовій практиці соціальні виплати з бюджету мають складати максимум 20 % усіх доходів населення.

Висока частка соціальних виплат, що притаманна структурі доходів населення України, пов'язана зі значною кількістю осіб похилого віку, основним джерелом яких є пенсія. Кількість працюючих поступово знижується (з 15,8 млн у 2006 році до 14,4 у 2010 р.), тоді як кількість пенсіонерів залишається майже незмінною на рівні близько 13,7 млн. Отже, співвідношення чисельності пенсіонерів до чисельності платників внесків складає близько 90 %.

У 2009 році видатки Пенсійного фонду склали 18,1 % ВВП, що складає 45 % від загальних соціальних витрат. У 2010 році, зважаючи на зростання економіки, вони дещо нижчі — 16,3 % ВВП. У розвинених країнах, які теж мають подібні демографічні проблеми, — норма 9—11 %. При цьому переважна більшість пенсіонерів (дві третини) отримують пенсію менше тисячі гривень.

З метою раціоналізації традиційної пенсійної системи, що є соціально і економічно неефективною, у Кабінеті Міністрів України уже сформулювали ключові положення пенсійної реформи. Головна мета пенсійної реформи — забезпечити соціально справедливу систему розподілу пенсійних коштів і гарантувати стабільну

виплату пенсій нинішнім та майбутнім пенсіонерам за рахунок впровадження обов'язкової системи заощаджень на накопичувальних пенсійних рахунках. На сьогоднішній день пенсійні активи європейських країн не тільки основне джерело достойної пенсії, а й реальне приватне багатство громадян певної країни.

Також потребує суттєвого удосконалення система пільг та допомог, яка діє в Україні. На даний час право на пільги, гарантії та компенсації має більше третини населення. Це право встановлюється 46 законодавчими актами, з них — 24 за соціальною ознакою. Ухвалення нових соціальних програм без реформування старих призвело до формування непрозорої, розгалуженої та неефективної системи соціальних трансфертів. При цьому більшість пільг не виконує функцію захисту населення. Заміна таких пільг на більш сучасні, прозорі та ефективні інструменти адресної соціальної підтримки дасть змогу вивільнити великі обсяги бюджетних коштів і спрямувати їх на підвищення соціальних стандартів. Зростання соціальних допомог та інших соціальних трансфертів відбувалося у 2009 р. вищими темпами (на 141,0 % порівняно з 2005 роком), ніж зростання заробітної плати (на 127,4 %).

Реальну економічну значимість ресурсів населення можна з'ясувати, виходячи зі структури їх витрат. В Україні у структурі витрат населення найбільшу питому вагу займають витрати на придбання товарів та послуг. З 2005 року по 2008 рік їх питома вага коливається від 80,4 % до 82,3 % загального обсягу. У 2009 році внаслідок впливу світової фінансової кризи та зниження економічної активності питома вага споживчих витрат домогосподарств скоротилася до 79,3 %. Українським споживачам у середньому доводиться спрямовувати на продовольчі товари близько половини і більше своїх витрат. Це говорить про бідність населення, адже показник витрат на продукти харчування в європейських країнах — від 10 до 30 %. Для порівняння, у Польщі громадяни віддають за продукти харчування 30 % сімейного бюджету. У Німеччині і Великобританії — порядку 10 %.

Що ж до обсягу заощаджень, то в Україні вони становлять всього 9,2 % від сукупних витрат. Для порівняння: у Швейцарії на заощадження йде приблизно 17,1 %, у Німеччині — 16,7 %, Словенії — 16,4 %, Австрії — 16,3 %, Іспанії — 10,2 % [8].

Зниження питомої ваги витрат населення на придбання товарів та послуг супроводжувалося зростанням питомої ваги витрат на сплату доходів від власності та приростом фінансових активів.

Як випливає із даних таблиці 2 темпи зростання доходів населення, в основному, перевищують темпи зростання заощаджень

населення. У 2005—2006 роках поширюється масове споживче кредитування банками населення, зникає упередженість українців до позик у банках, що призводить до зміни поведінки населення із заощаджувальної до споживацької. Свої споживчі запити населення не відкладає на майбутнє, задовольняючи їх за рахунок отримання кредиту, а не нагромадження грошових коштів на потрібний товар, як в минулому. Частка заощаджень у доходах населення поступово знижується з 12 % у 2005 році до 6,2 % у 2008. У 2009 році приріст доходів населення є найменшим з 2005 року, що є наслідком фінансово-економічної кризи. Однак зниження обсягів виробництва, знецінення національної грошової одиниці, зменшення обсягів кредитів обмежило споживчі можливості населення та призвело до усвідомлення населенням необхідності забезпечити майбутнє на випадок втрати роботи чи зменшення рівня доходів за рахунок перегляду своїх потреб і зменшення витрат до необхідного мінімуму. В свою чергу вітчизняні банки після масового вилучення депозитів населенням у кінці 2008 року для поповнення своєї ресурсної бази підняли процентні ставки за депозитними вкладами, забезпечивши приплив грошових коштів населення у банківську систему.

Таблиця 2

ДИНАМІКА ДОХОДІВ ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

	2005	2006	2007	2008	2009
Доходи населення, млн грн	381404	472061	623289	845641	894286
Темпи зростання доходів населення	139,1	123,7	132	135,7	105,8
Заощадження населення, млн грн	45651	44203	47779	52011	80377
Темпи зростання заощаджень населення	144,3	96,8	108,1	108,9	154,5
Частка заощаджень у доходах населення, %	11,9	9,4	7,7	6,2	9

Про розмір доходів населення можна судити за самооцінкою домогосподарствами України рівня своїх доходів та економічних очікувань на майбутнє (табл. 3). Опитування домогосподарств проводиться щорічно Держкомстатом України. Підсумки опитування показали, що частка домогосподарств, які надають високу оцінку своїм річним доходам, тобто грошей вистачало навіть на заощадження, з часом зростає, проте є незначна.

Таблиця 3

РОЗПОДІЛ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ ЗА САМООЦІНКОЮ РІВНЯ СВОЇХ ДОХОДІВ, %

	2005	2006	2007	2008	2009
Було достатньо і робили заощадження	6,6	6,2	8	12,7	11,1
Було достатньо, але заощаджень не робили	49,4	49,8	52,8	51,8	45,3
Постійно відмовляли в найнеобхіднішому	39	39,4	35,1	32,9	40,2
Не вдавалося забезпечити навіть достатнє харчування	5	4,6	4,1	2,6	3,4

Залежність заощаджень від доходів має велике практичне значення. Забезпечення досягнення високого рівня життя населення дасть економіці великий потенціал заощаджень і можливість трансформації їх в інвестиції без яких стабільний соціально-економічний розвиток держави є неможливим.

Література

1. *Балакірєва О. М., Черненко С. М.* Нерівномірність доходів населення України як соціально-економічна проблема // Український соціум. — 2009. — № 3. — с. 49—64.

2. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

3. *Балтачеєва Н. А.* Вплив економічної кризи на рівень доходів населення України // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 2. — Т. 3. — с. 129—133.

4. Бюлетень Національного банку України. — 2010. — № 12. — 190 с.

5. Доклад Международной организации труда «Заработная плата в мире в 2010—2011 гг.» Политика в области заработной платы в период кризиса. [Електронний ресурс]. — Режим доступу :http://www.ilo.-org/global/publications/ilo-bookstore/order-online/books/WCMS_150366/lang--es/index.htm.

6. Інтерв'ю директора Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України Лібанової Е. М. [Електронний ресурс]. — Режим доступу:http://censor.net.ua/ru/news/view/109800/.

7. *Гончаренко Н. Г.* Динаміка доходів і витрат населення — в контексті стабілізації рівня заробітної плати // Вісник економіки транспорту і управління. — 2009. — № 28. — С. 225—228.

8. Дослідження IMAS International [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.newsru.ua/ukraine/29apr2010/sew_save.html.

Стаття надійшла до редакції 17.01.2011.

УДК 336.71

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

КОМПЛЕКСНА СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ Й УПРАВЛІННЯ НЕЮ

АНОТАЦІЯ. У статті обґрунтовується необхідність створення комплексної системи економічної безпеки банку і розкриваються основні положення управління нею. Доводиться, що найоптимальнішим підходом управління комплексною системою безпеки банку може бути управління корпоративним інтересом всіх суб'єктів, які мають відношення до діяльності банку: власники, працівники і клієнти банку, держава.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: економічна безпека банку, комплексна система економічної безпеки банку, управління комплексною системою економічної безпеки банку, корпоративний характер управління комплексною системою економічної безпеки банку, методи управління в комплексній системі економічної безпеки банку.

АННОТАЦИЯ. В статье обосновывается необходимость создания комплексной системы экономической безопасности банка и раскрываются основные положения управления ею. Доказывается, что наиболее оптимальным подходом управления комплексной системой безопасности банка может быть управление корпоративным интересом всех субъектов, которые имеют отношение к деятельности банка: собственники, работники и клиенты банка, государство.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: экономическая безопасность банка, комплексная система экономической безопасности банка, управление комплексной системой безопасности банка, корпоративный характер управления комплексной системой безопасности банка, методы управления комплексной системой безопасности банка.

ABSTRACT. In the article the necessity of creation of the complex system of economic security of bank is grounded and the substantive provisions of management open up by her. Proved, that by the most optimal approach of management the complex system of safety of bank can be a management by corporate interest of all subjects which relate to activity of bank: owners, workers and clients of bank, state.

KEY WORDS: economic security of bank, complex system of economic security of bank, management by the complex system of safety of bank, corporate character of management by the complex system of safety of bank, management methods by the complex system of safety of bank.

В умовах фінансової кризи для банків все більше актуалізується проблема пошуку нових рішень у сфері забезпечення економічної безпеки їх діяльності. Актуальність цього питання обумовлюється рядом взаємопов'язаних факторів, серед яких висока уразливість банків від існуючих загроз, які породжуються нестабільністю політичної і соціально-економічної ситуації в країні,

недосконалість банківського законодавства, криміналізація суспільства, недостатньо ефективне управління діяльністю банків, недобросовісна поведінка та невисокий професійний рівень певної частини працівників банків. За таких умов банки вимушені приділяти підвищену увагу забезпеченню своєї безпеки, орієнтуючись насамперед на власні можливості. Однак проведений аналіз стану економічної безпеки вітчизняних банків показує, що існуючі системи безпеки функціонують лише в режимі захисту від загроз, а не протидії їм, і здебільшого передбачають шаблонні заходи, які не завжди дають позитивний результат. Заходи безпеки банків обмежуються діяльністю безпосередньо підрозділів безпеки без поширення функцій безпеки на інші підрозділи банків. Головним же недоліком організації систем банківської безпеки є зосередження зусиль на виявленні порушень у банках, а не на їх попередженні, недотримання принципу цілеспрямованості безпеки, особливо в питаннях захисту економічних інтересів банків. Часто економічна безпека в банках ототожнюється з ефективністю управління фінансовою діяльністю, або викриттям злочинних посягань на власність банків чи перевіркою клієнтів. Банківська безпека не вважається одним із показників, які характеризують стан банку, її заходи відокремлені, як правило, не системні, не комплексні і здебільшого мають пасивний характер.

З огляду на зазначене виникає необхідність комплексного підходу до забезпечення економічної безпеки банків, практична реалізація якого може бути здійснена через створення у банках комплексної системи економічної безпеки. Ефективність останньої буде забезпечуватись через поєднання можливостей різних видів безпеки (фінансової, інформаційної, кадрової безпеки, безпеки матеріальних ресурсів), взаємоузгоджений, цілеспрямований їх вплив на діяльність банку, формування сприятливих умов для отримання запланованого результату. Разом з тим, комплексна система економічної безпеки банку буде ефективною тільки за умови якісного управління нею. Саме необхідність пошуку методів управління вказаною системою і обумовлює актуальність теми даної статті.

Сучасні підходи до забезпечення економічної і фінансової безпеки банків, їх надійності і стійкості представлені в працях О. О. Барановського [1], І. А. Богданова [2], А. В. Гаврилюка [3], М. М. Зацеркляного [4], М. І. Зубка [5], І. А. Конопльової [2], С. А. Кузнєцова [6], Г. В. Мандзюка [7], О. Ф. Мельникова [4], С. І. Пучкова [6] та ін.

Віддаючи належне доробку вчених у цій сфері, слід зауважити, що у вітчизняній економічній літературі бракує комплексних

досліджень, які стосуються проблеми забезпечення економічної безпеки банків, а таке питання як формування комплексного та системного підходу до забезпечення економічної безпеки банку, організації її функціонування та управління нею взагалі виявилось малодослідженим. Саме тому метою даної статті є обґрунтування комплексного підходу до формування системи економічної безпеки банку та управління нею на основі формування, реалізації та захисту корпоративного інтересу у сфері безпеки.

Різноманітність загроз банківській діяльності, непередбачений характер їх впливу на банки обумовлює формування комплексу заходів щодо захисту від них. Разом з тим, непередбаченість загроз спостерігається лише щодо певних ситуацій, регіонів, окремих банків, у той час як у масовому їх прояву існують певні залежності та закономірності. За таких умов виникає необхідність системного підходу до протидії таким загрозам, який би враховував вказані закономірності і формував адекватні (закономірні) дії систем банківської безпеки. Тобто, діяльність банків повинна мати режимний характер, а саме бути спеціально врегульованою стосовно формування та використання усіх видів ресурсів банку, його поведінки та поведінки персоналу, проведення банківських операцій в умовах дії несприятливих факторів. Реалізація такого підходу, з точки зору безпеки банку, може бути ефективною лише за умов створення у банках комплексної системи економічної безпеки. Тут *під такою системою можемо розуміти певну комбінацію елементів (безпеки матеріальних ресурсів, фінансової безпеки, інформаційної безпеки та кадрової безпеки) пов'язаних між собою різносторонніми зв'язками та спрямованими на захист від загроз та протидію ним по найбільш важливих напрямках діяльності банку.*

У свою чергу забезпечення безпеки матеріальних ресурсів здійснюється через формування комплексу заходів, пов'язаних з об'єктивним їх обліком, запровадженням неминучої відповідальності за їх втрату, нестачу чи інші посягання на матеріальні цінності, надійною їх охороною, контролем їх наявності та експлуатації, а також ефективним правовим регулюванням взаємовідносин адміністрації банків та їх персоналу стосовно матеріальних ресурсів.

Основні зусилля фінансової безпеки мають бути спрямовані на забезпечення фінансової стійкості та фінансової незалежності банків, формування їх здатності зберігати свої фінансові можливості на необхідному рівні під впливом різного роду небезпек і загроз.

В основу інформаційної безпеки має бути покладено інформаційне забезпечення діяльності банків та захист їх інформації, що має обмежений доступ.

Забезпечення кадрової безпеки передбачає мінімізацію загроз банку від діяльності та поведінки його персоналу.

При формуванні форми управління комплексною системою економічної безпеки буде доцільним виходити з функцій та призначення даної системи в діяльності банку. Тобто управління комплексною системою економічної безпеки має спочатку забезпечити вплив на функціонування самої системи, а через неї — на діяльність банку та стан його безпеки. Крім того, зазначений вплив має здійснюватися не лише загальноприйнятими методами, а й з використанням специфічних методів, притаманних саме безпеці банківської діяльності. За таких умов можна зробити висновок, що *під управлінням комплексною системою економічної безпеки банку можна розуміти цілеспрямований вплив органів управління банку на його стан та діяльність за допомогою заходів безпеки.*

Базовими принципами управління комплексною системою економічної безпеки, крім загальновідомих (законність, цілеспрямованість, відповідальність і т. д.), мають бути забезпечення розвитку та безпеки. Тут ми маємо виходити із загальноприйнятих законів суспільного розвитку, згідно з якими рівень розвитку будь-якої організації визначається рівнем розвитку її потреб та інтересів, а рівень безпеки — рівнем задоволення цих потреб і інтересів. Управління має забезпечити збалансованість цих рівнів. Розвиток, задоволення і захист потреб і інтересів формують вимоги до управління, яке якраз і забезпечить оптимальне співвідношення розвитку і безпеки як безпосередньо банку, так і суб'єктів, які забезпечують діяльність банку та формують умови для його функціонування, тобто персоналу, клієнтів та держави. Виходячи з такого підходу, управління комплексною системою економічної безпеки банку з погляду розвитку, задоволення і захисту його інтересів буде мати корпоративний характер.

Тобто процес управління має бути організовано через вплив на умови і фактори, що забезпечують розвиток і безпеку банку як корпоративний інтерес. Виходячи з цього основними функціями управління комплексною системою економічної безпеки банку мають бути: об'єктивний аналіз умов та їх формування для забезпечення розвитку банку, прогноз (розрахунок) їх розвитку і перспектив діяльності банку, оцінка можливих загроз та негативних факторів, визначення шляхів їх нейтралізації в банківській

діяльності, забезпечення адекватної реакції елементів структури банку та використання його можливостей для подолання загроз.

Реалізація зазначених функцій згідно із запропонованим підходом до процесу управління комплексною системою економічної безпеки банку буде пов'язана з формуванням, реалізацією та захистом інтересів з питань безпеки самого банку, його персоналу та клієнтів, а також держави.

Формування інтересів передбачає визначення потреб у безпеці всіх суб'єктів щодо яких спрямовано управлінський вплив у комплексній системі економічної безпеки банку. Крім того, потреби в безпеці мають бути адекватні сучасним умовам та можливостям кожного із суб'єктів, забезпечувати їх розвиток у галузі безпеки, тому тут мають бути встановлені відповідні нормативи та рівні. Більше того, управління у своєму плануванні має орієнтуватися на такі нормативи, а також забезпечувати контроль відповідності потреб зазначеним нормативам. До основних таких показників у формуванні потреб безпеки можна було б віднести: рівень знань про небезпеки і загрози та шляхи їх подолання; економічну та фізичну стійкість до загроз; автономність та живучість (здатність підтримувати певний час на необхідному рівні свої можливості); здатність до відтворення (темпи, обсяги прибутку, достатку); національну незалежність і т. д.

Реалізація інтересів передбачає практичну діяльність щодо задоволення потреб безпеки як складову інтересу певного суб'єкта в конкретних умовах. Тобто управління комплексною системою економічної безпеки банку має передбачати визначення та планування комплексу заходів, адекватних існуючим загрозам суб'єкта, своєчасне й ефективне їх проведення та ліквідацію наслідків. Тут важливим буде забезпечення моніторингу стану захищеності інтересів відповідних суб'єктів як складової комплексної системи економічної безпеки. Реалізація інтересів як потреб безпеки здійснюється всіма суб'єктами, стосовно яких забезпечується управлінський вплив як самостійно, так і в сукупності.

Захист інтересів у сфері безпеки з погляду управління процесом передбачає утримання на необхідному рівні захисних можливостей суб'єктів за рахунок формування їх економічного, інтелектуального, фізичного та іншого потенціалу відповідно до потреб безпеки та умов, в яких вона реалізує свої функції.

Ураховуючи, що інтереси мають суб'єктивну (можливості суб'єкта щодо формування потреб безпеки та їх внутрішня структура) та об'єктивну (діяльність суб'єкта щодо реалізації задоволення зазначених потреб) сторони, процес управління комплекс-

ною системою економічної безпеки банку має впливати на обидві ці складові інтересів та їх суб'єктів. При цьому, забезпечуючи вплив на суб'єктивну сторону, процес управління має бути спрямований на формування відповідного менталітету щодо формування, реалізації та захисту інтересів безпеки. А здійснюючи вплив на об'єктивну сторону, процес управління повинен спрямовуватися на формування умов діяльності суб'єктів щодо задоволення своїх потреб та розвитку інтересів з питань безпеки.

Враховуючи ж, що інтереси є достатньо стійкими і мають, як правило, довгостроковий характер, процес управління, впливаючи на їх формування, реалізацію та захист буде забезпечувати формування відповідної ідеології, усвідомленого переконання в безпечній поведінці банку, персоналу, клієнтів, державних органів на ринку банківських послуг, адекватній умовам функціонування даного ринку.

Ураховуючи, що управління є самостійною сферою діяльності, його предметом є взаємовідносини, що складаються між суб'єктами, які, з одного боку, забезпечують вплив, а з другого — сприймають його, тобто в управлінні існують свій суб'єкт і об'єкт. Водночас управління комплексною системою економічної безпеки банку не може бути абсолютно самостійним видом діяльності. Спрямовуючи свій вплив на забезпечення відповідного стану банку, управління комплексною системою економічної безпеки є лише елементом загальної системи управління банком і спирається на ті ж самі ресурси, що й остання. Тобто, говорячи про суб'єкти управління, можна зазначити, що ними будуть органи діяльністю банку: загальні збори, рада акціонерів, правління банку, голова правління, дорадчі органи, які формуються у банку. В окремих випадках у банках можуть утворюватися дорадчі органи для координації дій сил безпеки банку з виконання якихось специфічних функцій у певні періоди його діяльності.

Об'єктом управління комплексною системою економічної безпеки банку можна вважати діяльність банку (підрозділів, установ, окремих осіб) щодо забезпечення його розвитку та безпеки.

Виходячи з предмета управління, яким є взаємовідносини, що виникають у процесі управління між його суб'єктами і об'єктами, необхідно звернути увагу на побудову зазначених взаємовідносин. Практика управлінської діяльності показує, що основу таких взаємовідносин утворюють відповідні методики впливу суб'єкта на об'єкт з метою спонукання останнього до відповідної діяльності. Звичайно, і об'єкти справляють відповідний вплив на суб'єктів управління, але лише з того погляду, що забезпечує удосконалення управлінських взаємовідносин.

Методи управління в комплексній системі економічної безпеки банку будуть залежати від того, який рівень режиму має бути сформовано в банку. Останній же залежатиме від потреб та інтересів відповідних суб'єктів і може формуватися як потреба захисту від загроз або потреба протидії їм, тобто формувати пасивну чи активну форму режиму безпеки.

Загалом же пасивний та активний режими формують рівень безпеки, який є адекватним ситуації, що утворюється навколо банку. Водночас, зазначений рівень повинен враховувати потреби й інтереси з питань безпеки як самого банку, так і його персоналу, клієнтів та держави.

Таким чином, управління комплексною системою економічної безпеки банку здійснюється на основі формування, реалізації і захисту корпоративного інтересу в сфері безпеки. Враховуючи, що інтереси безпеки притаманні банку, його працівникам і клієнтам, і в цьому є зацікавленість держави, то на рівні банку формується корпоративний інтерес з безпеки. Вплив банку на формування, реалізацію і захист даного інтересу і буде складати основу управління безпекою, а оскільки реалізація всіх завдань безпеки здійснюється через комплексну систему економічної безпеки банку, то такий підхід буде притаманним і до управління даною системою.

Література

1. *Барановський О. І.* Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / Барановський О. І. — К.: КНТЕУ, 2004. — 759 с.

2. *Коноплева И. А.* Управление безопасностью и безопасность бизнеса: учеб. пособ. для вузов / И. Коноплева, И. Богданов. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 448 с. — (Высшее образование).

3. *Гаврилюк А. В.* Формування системи управління економічною безпекою підприємництва / А. В. Гаврилюк // Економіка та держава. — 2005. — № 10. — С. 43—45.

4. *Зацеркляний М. М.* Основи економічної безпеки : навч. посіб. / М. Зацеркляний, О. Мельников. — К.: КНТ, 2009. — 337 с.

5. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності : навч. посіб. / Зубок М. І. — К.: КНЕУ, 2002. —190 с.

6. *Пучков С. И.* Управление системой безопасности фирмы / Пучков С. И., Кузнецов С. А. — М.: АСТ-ПРЕСС, 2001. — 128 с.

7. *Мандзюк Г. В.* Фінансова безпека банківської системи України: стан та тенденції / Г. В. Мандзюк // Вісник соціально-економічних досліджень. — Одеса, 2006. — Вип. 24. — С. 123—129.

Стаття надійшла до редакції: 14.01.2011 р.

УДК 33.336.02

Г. М. Яренко, здобувач кафедри фінансів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙ З НЕРЕЗИДЕНТАМИ, ЩО МАЮТЬ ОФШОРНИЙ СТАТУС

АНОТАЦІЯ. Розглядається сутність поняття офшор, види офшорних юрисдикцій, податкове законодавство України щодо нерезидентів з офшорним статусом, схеми використання офшорних компаній у податковому плануванні.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: офшор, офшорна юрисдикція, нерезидент з офшорним статусом, податкове планування.

АННОТАЦИЯ. Рассматривается сущность понятия оффшора, виды оффшорных юрисдикций, налоговое законодательство Украины, касающееся нерезидентов с оффшорным статусом, схемы использования оффшорных компаний в налоговом планировании.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: оффшор, оффшорная юрисдикция, нерезидент с оффшорным статусом, налоговое планирование.

ABSTRACT. It is described the concept of offshore centers, the types of offshore jurisdictions, Ukrainian legislation regarding offshore companies, the practice of using offshore companies in tax planning.

KEY WORDS: offshore, offshore jurisdiction, offshore company, tax planning.

Актуальність даної теми підтверджується зростаючим розумінням в економічних колах необхідності поглибленого розгляду сутності офшорних зон та оподаткування доходів від операцій з нерезидентами, що мають офшорний статус. Це обумовлюється тим, що значна частина світових фінансових потоків проходить саме через офшори. Зокрема, протягом останніх років майже чверть іноземних інвестицій в економіку України надходила з Кіпру, що є юрисдикцією, яка надає податкові пільги (23 % від обсягу інвестицій за 9 міс. 2010 р.) [1]. У багатьох акціонерних товариствах засновниками є нерезиденти з офшорним статусом.

Дослідженню ролі офшорів та оподаткуванню доходів від операцій що пов’язані з ними у сучасній економіці присвячено чимало робіт провідних фінансових організацій, зокрема Міжнародного валютного фонду (Internatioanl Monetary Fund,

IMF) [2] і Організації економічного співробітництва та розвитку (Organization of Economic Cooperation and Development, OECD) [3]. Ще у 2000 році на Міжнародному форумі з питань фінансової стабільності було сформульовано завдання щодо необхідності дотримання офшорними фінансовими центрами пруденційних стандартів, прийнятих міжнародною спільнотою [4, p. 3]. З 2004 року OECD оприлюднює інформацію щодо дотримання країнами міжнародних податкових стандартів, якими встановлюються вимоги стосовно обміну інформацією на запити державних податкових органів інших країн. За рівнем дотримання цих вимог країни поділяються на три групи, в яких до так званих «сірого» та «чорного» списків увійшли переважно офшорні юрисдикції, що частково або зовсім не дотримуються цих стандартів. Під тиском міжнародної спільноти все більше країн почали застосовувати ці стандарти, і станом на січень 2011 року вперше жодна країна не потрапила до «чорного» списку [5, p. 15].

У вітчизняній економічній літературі питання оптимізації податків за допомогою офшорних зон розглядалися, зокрема, у роботах Г. Б. Бурляй, Л. Л. Кістерського, Т. В. Липова [6, с. 287—293]. Незважаючи на існуючі дослідження, практика доводить необхідність подальшого аналізу практики використання офшорів бізнесом для оптимізації податків.

Метою статті є аналіз сутності та видів офшорів, огляд вітчизняного законодавства щодо оподаткування доходів від операцій з нерезидентами, що мають офшорний статус, а також опис окремих схем використання офшорів для податкового планування.

Характерною рисою сучасної економіки є активне використання міжнародним бізнесом офшорів у податковому плануванні для мінімізації податків. Офшорні юрисдикції дають можливість на законних засадах зробити недосяжними для будь-яких зовнішніх посягань (у першу чергу, податкових органів) кошти тих юридичних та фізичних осіб, що зареєстрували свій бізнес та (або) відкрили рахунки в таких юрисдикціях.

Поняття «офшор» (англ. offshore) має економіко-географічне походження, і означає територію, яка знаходиться поза берегом. Поняття офшорна зона, офшорна юрисдикція, офшорний центр або офшорна територія є синонімами. Кембриджський словник визначає офшор як територію з особливим податковим режимом, що дозволяє зареєстрованим на ній компаніям (банкам) заощаджувати кошти [7, p. 986]. Відповідно до сучас-

ного англо-російського банківського та економічного словника під поняттям «офшорний» розуміється: (а) той, ще не підпадає під національне регулювання (зазвичай це стосується фінансових установ зі спеціальним статусом або зареєстрованих закордоном); (б) компанія зі штаб-квартирою та офіційною реєстрацією у країні, чиє законодавство допомагає зменшити податковий тягар або обійти різні обмеження на здійснення операцій [8, с. 497]. Тобто підкреслюється головна ознака офшорів — пільговий режим оподаткування.

У міжнародній практиці розрізняють три види офшорних юрисдикцій [9]:

- класичні офшори: Багамські Острови, Британські Віргінські Острови, Сейшельські Острови, Беліз, Домініка, Сент-Вінсент, Гренадіни та Панама;
- низькоподаткові юрисдикції: Гібралтар, Гонконг, Люксембург, Уругвай, острів Мен;
- юрисдикції, що надають податкові пільги: США, Велика Британія, Швейцарія, Нова Зеландія та Кіпр.

При реєстрації компанії на території класичного офшору існує спрощена процедура її створення та управління; діяльність компанії ведеться поза межами країни реєстрації; має місце повне звільнення від сплати податків або сплачуються низькі фіксовані податки; щорічно необхідно сплачувати реєстраційний збір; відсутнє зобов'язання подавати до державних органів фінансову звітність; немає валютного контролю. Конфіденційність у разі класичного офшору є високою, реєстр акціонерів та директорів державними органами країни реєстрації не ведеться.

Якщо мова йде про низькоподаткову юрисдикцію, то компанії, що зареєстровані на її території, зобов'язані щорічно подавати фінансову звітність; директором або засновником компанії має бути резидент країни реєстрації; компанії можуть використовувати переваги двосторонніх договорів про уникнення подвійного оподаткування.

Ознаками юрисдикцій, що надають податкові пільги, є: великі витрати на заснування та обслуговування компанії; значний розмір мінімального статутного капіталу; вимога щорічного подання до державних органів фінансової звітності.

Законодавство України оперує поняттям «нерезидент, що має офшорний статус», визначаючи, що ним є нерезидент, розташований на території офшорної зони [10]. Розпорядженням КМУ офшорними визнано на сьогодні 36 територій, серед яких: острови Гернсі, Джерсі, Мен та Олдерні, Бахрейн, Беліз, Андорра, Гіб-

ралтар, Монако, Ангілья, Антигуа і Барбуда, Аруба, Багамські Острови, Барбадос, Бермудські острови, Британські Віргінські Острови, Віргінські Острови (США), Гренада, Кайманові Острови, Монтсеррат, Нідерландські Антильські Острови, Пуерто-Ріко, Сент-Вінсент і Гренадіни, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Співдружність Домініки, Теркс і Кайкос, Ліберія, Сейшельські Острови, Вануату, Маршальські Острови, Науру, Ніуе, Острови Кука та Самоа, Мальдівська Республіка [11].

У 2008 році резиденти України здійснили імпортні операції через офшорні компанії на загальну суму 64 млн грн. Основними постачальниками продукції із офшорних зон виступали компанії, що зареєстровані у Ліберії, на Багамських островах, у Белізі, на Британських Віргінських Островах та у Бахрейні. Обсяг експорту в офшорні компанії склав 3,64 млрд грн. В основному експортувалась продукція на адреси компаній, зареєстрованих в офшорних зонах Британських Віргінських островів, Гібралтару, Белізу та Багамських островів [12].

Оподаткування доходів, отриманих від операцій з нерезидентами, що мають офшорний статус, регулюється нині в Україні Податковим кодексом. Згідно з кодексом, розраховуючи суму оподатковуваного прибутку, юридична особа не включає до складу витрат ті з них, що вона сплатила контрагенту-нерезиденту з офшорним статусом:

- повністю не включаються витрати на послуги з інжинірингу;
- частково включаються витрати на послуги з консалтингу, маркетингу та реклами;
- не включаються нарахування роялті в обсязі, що перевищує 4 % доходу від реалізованої продукції (за вирахуванням ПДВ та акцизного збору).

У разі, якщо має місце оплата резидентом України товарів (робіт, послуг) на користь нерезидента з офшорним статусом, або ним здійснюються розрахунки через таких нерезидентів (або через їх банківські рахунки), до складу витрат резидента включаються 85 % їх вартості.

У випадку отримання дивідендів юридичною особою-резидентом України від нерезидента з офшорним статусом, їхні суми повністю включаються до складу доходів резидента [13].

Класична схема використання офшорних юрисдикцій є досить простою і полягає у тому, що материнська компанія використовує таку юрисдикцію як допоміжний підрозділ, що дозволяє через неї проводити частину свого товарообігу і, як наслідок, акумулювати у цій юрисдикції свій прибуток.

Дані щодо податкових ставок в окремих офшорах наведено у табл. 1.

Таблиця 1

ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ В ОКРЕМИХ ОФШОРНИХ ЮРИСДИКЦІЯХ [14]

Офшор	Для резидентів		Для нерезидентів
	Гранична ставка, що застосовується до річного доходу	Ставка на проценти — дивіденди — прибуток	Ставка на проценти[1] — дивіденди[2] — прибуток
Андорра	0 %	0 % — 0 % — 0 %	15 % — 0 % — 0 %
Кіпр	30 % (34,277 євро)	3 % або 10 % — 15 % — 0	Обмін інформацією[6] — 0 % — 0 %
Люксембург	38 % (34,500 євро[4])	10 % — до 19 % — до 19 %	15 % — 25 % — 0 %
Монако	0 %	0 % — 0 % — 0 %	15 % — 0 % — 0 %
Острів Гернсі	20 % (11491 євро)	20 % — 20 % — 0 %	15 % —20 % — 0 %
Острів Джерсі	20 % (8,357 євро) або 27 %[3] (15,739 євро)	20 % або 27 % — 20 % або 27 % — 0 %	15 % — 0 % — 0 %
Острів Мен	18 % (14346 євро)	18 % — 18 % — 0 %	15 % — 0 % — 0 %
Швейцарія	19 % або 40,4 %[5] (515,404 євро)	З 19 % до 40,4 %[5] — з 19 % до 40,4 %[5] — 0 %	15 % —35 % — 0 %

1. Майже всі країни ЄС збільшують ставку податку з 15 % до рівня країн — не учасниць ЄС. До 2011 року цей податок має зрости до 35 %.
2. Вирішальним при стягненні податку є не місце отримання доходу, а юрисдикція, резидентом якої є платник.
3. Платники податків можуть обирати між двома системами розрахунків податків (20 % ставки податку + нижній неоподаткований мінімум або 27 % ставка податку + вищий неоподаткований мінімум).
4. За наявності дітей неоподатковуваний мінімум підвищується.
5. У кантонах Швіц та Цюріх.
6. Податок не стягується, але інформація про доходи автоматично повідомляється фінансовим органам у Німеччину.

Також бізнес нерідко використовує схему, в якій неофшорна компанія є агентом для офшорної (агентська схема). Розглянути схему можна на прикладі компанії, зареєстрованої у Великій Британії, що є агентом нерезидента з офшорним статусом (офшорної компанії), зареєстрованого на Британських Віргінських Островах.

Договором, підписаним між ними, передбачається, що інформація стосовно принципала (офшорної компанії) є конфіденційною, і стороною у договорах з третіми особами виступатиме лише англійська компанія. Така компанія в своїй фінансовій звітності може показувати у якості доходу, або суму своєї комісії, або, якщо в цьому є необхідність, всю суму доходу, зазначену договором. При цьому, згідно з англійським законодавством оподатковуванню буде підлягати тільки комісія, а офшорна компанія щорічно сплачуватиме реєстраційне мито. Поетапно дана схема виглядає таким чином:

- англійська компанія виставляє рахунки від свого імені;
- отриманий дохід надходить англійській компанії і, відповідно до агентського договору, передається офшорній компанії за вирахуванням комісійної винагороди;
- за умови, що офшорна компанія не є податковим резидентом Великої Британії, і доходи там не отримуються, то дохід, отриманий англійською компанією, не підлягає оподаткуванню [15].

Таким чином бізнес мінімізує свої податки.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо наступне:

1. На сучасному етапі зростає розуміння необхідності поглибленого розгляду сутності офшорних зон та питань оподаткування доходів від операцій з нерезидентами, що мають офшорний статус. Це обумовлюється великою часткою фінансових потоків, які проходять через офшори. В економіці України інвестиції з офшорних юрисдикцій за обсягами посідають одне з перших місць.

2. Характерною рисою сучасної економіки є активне використання міжнародним бізнесом офшорів у податковому планування для мінімізації податків.

3. В останнє десятиріччя були схвалені міжнародні податкові стандарти, які встановлюють вимоги щодо обміну інформацією на запити державних податкових органів інших країн. За даними OECD до груп країн, які частково або зовсім не дотримувались цих стандартів, належали переважно офшорні юрисдикції. Але під тиском міжнародної спільноти станом на січень 2011 року вперше жодна з юрисдикцій не потрапила до «чорного» списку.

4. У міжнародній практиці розрізняють три види офшорних юрисдикцій: класичні офшори, низькоподаткові юрисдикції та юрисдикції, що надають податкові пільги.

5. Законодавством України визначено 36 офшорних територій, а нерезиденти, що зареєстровані на цих територіях належать до категорії «нерезидент з офшорним статусом».

6. При розрахунку оподатковуваного прибутку Податковим кодексом України регулюється окремий порядок включення до складу витрат платника-резидента витрат на оплату послуг (товарів) нерезидента з офшорним статусом, а також порядок включення до доходів дивідендів, одержаних від таких нерезидентів.

Література

1. Держкомстат України. Сайт у мережі інтернет. — www.stat.gov.ua.
2. Ahmed Zorome. Concept of Offshore Financial Centers: In search of an Operational Definition. IMF Working Paper. April 2007. P. 32.
3. Tax Co-operation 2010: Towards a Level Playing Field. OECD, 2010. P. 297.
4. Ahmed Zorome. Concept of Offshore Financial Centers: In search of an Operational Definition. IMF Working Paper. April 2007. P. 32.
5. The Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes. A Background Information Brief. OECD, 4 January 2011. P. 29.
6. Міжнародні фінанси: Підручник / О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т.С. Шемет та ін.; за ред. О. І. Рогача. — К.: Либідь, 2003. — 784 с.
7. Cambridge Advanced Learner's Dictionary. Third edition. 2008, Italy, LegoPrint S.p.A., P. 1801.
8. *Федоров Б. Г.* Новый англо-русский банковский и экономический словарь. — СПб.: ООО «Издательство «Лимбус Пресс», 2006. — 848 с.
9. Юридична фірма «Амонд Сміт Лтд». Сайт у мережі Інтернет. — www.amondsmith.com.ua.
10. Податковий кодекс України від 02.12.2010. Розділ III.
11. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2003 р. № 77-р. «Про перелік офшорних зон».
12. Державна податкова адміністрація України: Сайт у мережі Інтернет. — www.sta.gov.ua.
13. Податковий кодекс України від 02.12.2010. Розділ III.
14. The Federal Ministry of Finance (Germany). Сайт у мережі Інтернет. — http://www.bundesfinanzministerium.de/EN/Home/node.-html?__nnn=true Юридична фірма «Амонд Сміт Лтд»: Сайт у мережі Інтернет. — www.
15. amondsmith.com.ua.

Стаття надійшла до редакції: 09.01.2011 р.

Розділ ІІ. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.471

В. В. Бабіч, канд. екон. наук,
проф. кафедри обліку
підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ДЕЯКІ ПИТАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЕЗ СТВОРЕННЯ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ ЗА ДОГОВОРОМ ПРОСТОГО ТОВАРИСТВА

АНОТАЦІЯ. Розглянуто правові, організаційні і методичні аспекти бухгалтерського обліку спільної діяльності без створення юридичної особи на умовах договору простого суспільства. Запропоновано методику відображення в обліку учасників і простого товариства вкладів учасників, господарських операцій і фінансових результатів спільної діяльності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: спільна діяльність, просте товариство, оператор обліку, спільно контрольовані активи.

АННОТАЦИЯ. Рассмотрены правовые, организационные и методические аспекты бухгалтерского учета совместной деятельности без создания юридического лица на условиях договора простого общества. Предложена методика отражения в учете участников и простого общества вкладов участников, хозяйственных операций и финансовых результатов совместной деятельности.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: совместная деятельность, простое общество, оператор учета, совместно контролируемые активы.

ABSTRACT. The legal, organizational and methodical aspects of record-keeping of joint activity are considered without creation of legal entity subject to conditions agreement of simple society. The method of reflection in the account of participants and simple society of holdings of participants, economic operations and financial results of joint activity is offered.

KEY WORDS: joint activity, simple society, operator of account, jointly controlled assets.

У процесі розвитку економіки України з’явилися нові форми господарської діяльності, до яких відноситься і спільна діяльність без створення юридичної особи.

Для регулювання цієї діяльності необхідна достовірна і своєчасна інформація, яка формується, як правило, в бухгалтерському обліку.

В українському законодавстві спільна діяльність врегульовується Цивільним Кодексом України. Так, відповідно до ст. 1130 цього Кодексу за договором про спільну діяльність (далі СД) сто-

рони (учасники) зобов'язуються спільно діяти без створення юридичної особи для досягнення певної мети, що не суперечить законові. СД може здійснюватися на основі об'єднання вкладів учасників (просте товариство) або без об'єднання вкладів учасників [1].

Із наведеного видно, що СД здійснюється її учасниками без створення юридичної особи (спільного підприємства). До речі, це питання не врегульовується й іншими законодавчо-правовими актами України.

У той же час, у нормативних документах, які регулюють питання СД, застосовується поняття «спільна діяльність зі створенням юридичної особи» («спільне підприємство»).

Так, у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» наведено:

Спільна діяльність — господарська діяльність зі створенням або без створення юридичної особи, яка є об'єктом спільного контролю двох або більше сторін відповідно до письмової угоди між ними [2].

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 31 «Фінансова звітність про частки у спільних підприємствах» (далі МСБО 31) визначає три форми (типи) спільної діяльності: спільно контрольовані операції, спільно контрольовані активи і спільно контрольовані господарські одиниці, які, як правило, називаються спільним підприємством [3, с. 693—707].

Як бачимо, в П(С)БО 12 і МСБО 31 врегульовуються питання ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності спільної діяльності як без створення, так зі створенням юридичної особи (спільного підприємства).

У цій же статті розглядаються питання організації і методики бухгалтерського обліку СД без створення юридичної особи.

СД простого товариства передбачає укладання договору між сторонами (учасниками) такої діяльності.

За вимогами ст. 1131 Цивільного Кодексу договір про СД укладається у письмовій формі. В кодексі викладені й основні умови договору.

Як правило, договір простого товариства містить: предмет і мету договору; координацію спільних дій учасників або ведення їхніх спільних справ (керівництво ними, представництво у відносинах з третіми сторонами); правовий статус виділеного для спільної діяльності майна (розміри і порядок внесення вкладів та їх оцінювання, порядок користування цим майном, обов'язки сторін щодо майна і відшкодування витрат на його утримання та страхування, а також, яка зі сторін несе ризик випадкової втрати та псування майна); по-

криття витрат та збитків учасників, їх участь у результатах спільних дій; взаємні права та обов'язки учасників; порядок внесення змін до договору, строк його дії та умови його припинення; порядок входу учасника до СД та виходу з договору; інші умови спільної діяльності, які не суперечать діючому законодавству.

Договір про СД на умовах простого товариства підписується його учасниками (уповноваженими представниками сторін) та завіряється печатками цих сторін (при їх відсутності — штампами).

Вважаємо, що важливим є той факт, що договір про просте товариство не передбачає створення самостійної юридичної особи і не реєструється як суб'єкт підприємницької діяльності. Такий договір, за діючим законодавством, ставиться на облік у податковому органі як платник податків.

Умови, що випливають із договору про просте товариство, суттєво впливають на організацію і методику бухгалтерського обліку.

Стаття 1134 Цивільного Кодексу передбачає, що ведення бухгалтерського обліку спільного майна учасників може бути доручено ними одному з учасників. Цією нормою кодексу, як правило, і користуються учасники СД, які в договорі визначають учасника (оператора) для ведення обліку.

Оператор спільної діяльності (далі оператор) — учасник СД, якому у відповідності з договором доручено вести справи СД, зокрема й бухгалтерський облік. Оператор веде облік господарських операцій простого товариства окремо від обліку своєї статутної діяльності, використовуючи з цією метою окремі рахунки і регістри аналітичного та за балансового обліку.

На нашу думку, оператор повинен складати і передавати кожному з учасників СД фінансову звітність простого товариства (Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів та Примітки до фінансової звітності). У цій статті порядок складання таких звітів не розглядається.

Методологічні засади формування інформації в бухгалтерському обліку про СД викладені в П(С)БО 12 та МСБО 31.

Проблеми бухгалтерського обліку СД без створення юридичної особи порушувались в окремих статтях С. Голова [2], В. Онишенко [3].

У той же час, ця проблема до кінця не вирішена і на практиці учасники СД зустрічаються з труднощами, пов'язаними з побудовою бухгалтерського обліку активів, зобов'язань та інших об'єктів обліку.

Вкладом учасника до СД вважається все те, що він вносить у СД (спільне майно), в тому числі грошові кошти, інше майно,

професійні та інші знання, навички та вміння, а також ділова репутація та ділові зв'язки — ст. 1133 Цивільного Кодексу України.

Грошова оцінка вкладу провадиться за домовленістю між самими учасниками СД. У той же час, учасники можуть у договорі відобразити положення про те, що оцінювати кожний вклад будуть незалежні оцінювачі згідно до діючого законодавства.

Ми вважаємо, що сукупність принципів, методів та процедур, що використовуються оператором при веденні бухгалтерського обліку і формування інформації для учасників СД, повинні найти відображення в наказі про облікову політику простого товариства, який схвалюється усіма учасниками. При цьому, всі учасники та сам оператор повинні застосовувати єдину облікову політику для відображення подібних операцій та подібних подій за схожих обставин.

На побудову обліку внесків у СД впливає той факт, що активи, задіяні в СД без створення юридичної особи, не відображаються інвестиціями учасників такої діяльності (п.19 П(С)БО 12).

Виходячи з наведеної норми в П(С)БО 12 передбачено, що кожний учасник СД без створення юридичної особи відображає у своїх облікових регістрах (на окремих рахунках аналітичного обліку) і у фінансовій звітності: активи, задіяні у СД, які він контролює, або свою частку у спільно контрольованих активах; зобов'язання, які він узяв для провадження цієї діяльності; свою частку в будь-яких зобов'язаннях, узятих разом з іншими учасниками щодо цієї діяльності; дохід або витрати, набуті в процесі СД.

У п. 19 П(С)БО 12 також вказано, що частка учасника СД без створення юридичної особи в спільно контрольованих активах відображається в бухгалтерському обліку цього учасника у складі відповідних активів.

Спільно контрольовані активи — це активи, придбані з метою спільної діяльності за кошти всіх учасників і розподілені між ними, як правило, пропорційно їх внескам.

Критично оцінюючи вище наведену норму побудови обліку переданих учасникам до спільної діяльності власних активів або частки спільно контрольованих активів, слід виділити два моменти:

— облік активів або частки у спільно контрольованих активах ведеться кожним учасником на своєму балансі;

— активи, задіяні у СД, відображаються на окремих рахунках аналітичного обліку.

З першим підходом до відображення в бухгалтерському обліку активів, переданих учасником до СД, на балансі кожного учасника—власника цих активів або контрольованих активах у складі

своїх активів, тобто на своєму балансі, повністю можна погодитись так як власник не змінився.

Відносно другого моменту, то тут важко погодитись, і особливо це стосується оборотних активів, переданих до СД у простому товаристві. Наше заперечення базується на тому, що передані учасником до простого товариства активи певного виду на протязі короткого часу змінюють свій первісний вид і переходять в інший. Наприклад, передані до СД грошові кошти витрачаються для придбання товарів чи виробничих запасів, а виробничі запаси, в свою чергу, перетворюються в готову продукцію і т. ін.

Тому, якщо дотримуватись норми П(С)БО 12, у балансі учасника будуть відображені не реальні (не існуючі) активи.

На нашу думку, оборотні активи, передані учасником до простого товариства, в балансі такого учасника повинні відображатись як дебіторська заборгованість, а не як конкретний вид активу. При погашенні дебіторської заборгованості простим товариством вона списується з балансу учасника. Оператор відображає таку заборгованість як кредиторську.

Щодо основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів, які в процесі їх використання в СД не втрачають своєї форми (не змінюється вид активу), то їх доцільно обліковувати на балансі учасника (власника) цих засобів. Власник нараховує амортизацію (знос) цих активів і передає нараховану суму як витрати (заборгованість) до СД оператору.

Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291, передбачено використання для обліку розрахунків за операціями СД субрахунок 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» рахунка 37 «Розрахунки з різними дебіторами» [4].

На нашу думку, ці вказівки не охоплюють всі операції СД без створення юридичної особи. Зокрема, відсутність вказівки щодо обліку операцій СД в учасника, якому доручено вести облік спільної діяльності.

Ми пропонуємо облік вкладів у СД вести на рахунках і субрахунках:

➢ в обліку учасника:

— 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи», субрахунок «Інші необоротні активи» (якщо

договір простого товариства укладено на строк більше року або він безстроковий);

— 37 «Розрахунки з різними дебіторами», субрахунок 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» (якщо договір простого товариства укладено на строк менший ніж один рік);

➢ в обліку простого товариства (оператора):

— 55 «Інші довгострокові зобов'язання», субрахунок 551 «Зобов'язання за операціями спільної діяльності» (якщо договір простого товариства укладено на строк більше року);

— 68 «Розрахунки за іншими операціями», субрахунок 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» (якщо договір простого товариства укладено на строк менше року).

Для узагальнення інформації з метою контролю кожний учасник СД і оператор можуть використовувати за балансові рахунки під назвою «Спільна діяльність», на яких відображені всі операції і результати такої діяльності.

Бухгалтерський облік учасники простого товариства і оператор ведуть в окремих бухгалтерських регістрах (окремо від регістрів статутної діяльності) на підставі первинних документів з позначкою «Спільна діяльність» («СД»).

Розглянемо більш конкретно облік вкладів до СД в обліку кожного учасника та в обліку простого товариства — оператора.

Приклад. Підприємства «А» і «Б» уклали договір простого товариства про спільну виробничу діяльність.

За умови договору:

— підприємство «А» передає простому товариству для використання основні виробничі запаси (нові) первісною вартістю 1 000 000 грн і виробничі запаси балансовою вартістю 300 000 грн;

— підприємство «Б» вносить до СД грошові кошти в сумі 650 000 грн;

— підприємство «Б» організовує і здійснює процес виробництва і реалізацію готової продукції;

— одержаний прибуток розподіляється між учасниками порівну (50 % підприємству «А» і 50 % підприємству «Б»);

— підприємство «Б» веде облік СД, сплачує податки з цієї діяльності і в кінці року перераховує підприємству «А» суму належного йому прибутку.

Підприємство «Б», як оператор, відкриває в установі банку для СД окремий поточний рахунок у національній валюті.

Строк дії договору 3 роки.

Відображення господарських операцій СД в обліку учасників і простого товариства наведено в табл. 1.

Таблиця 1

ВІДОБРАЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОБЛІКУ УЧАСНИКІВ І ПРОСТОГО ТОВАРИСТВА

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків (субрахунків)						Сума, грн
		в обліку учасника «А»		в обліку учасника «Б»		в обліку простого товариства		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Підприємство внесло до СД основні засоби (обладнання)	104 «СД»	104			забалансовий рахунок «СД»	—	1000000
2	Підприємство «А» передало до СД виробничі запаси, як внесок	184	201			201	551	300000
3	Підприємство «Б» перерахувало з власного поточного рахунку на поточний рахунок простого товариства вклад грошовими коштами			184	311	311	551	650000
4	Підприємство «А» нарахувало амортизацію на основні засоби, передані до СД	377	131			23	685	125000
5	Просте товариство одержало від постачальника сировину (без ПДВ)					201	631	400000
6	В обліку простого товариства відображено суму податкового кредиту за одержаною сировиною (податкова накладна)					641	631	80000
7	Просте товариство нарахувало заробітну плату робітникам виробництва					23	661	250000

8	Просте товариство здійснило нарахування до фондів соціального страхування за діючими ставками					23	65	100000
9	Просте товариство утримало із заробітної плати (за діючими ставками):							
	— до фондів соціального страхування					661	65	6000
	— податок з доходів фізичних осіб					661	641	36600
10	Просте товариство списало на виробництво вартість використаної сировини					23	201	480000
11	В обліку простого товариства відображені загальновиробничі витрати					91	661,65 та інші	70000
12	Списані загальновиробничі витрати на собівартість продукції простого товариства					23	91	7000
13	Оприбуткована готова продукція простого товариства за виробничою собівартістю (125000 + 250000 + 100000 + 480000 + 7000)					26	23	962000
14	Списана собівартість відвантаженої готової продукції					901	26	962000
15	Відображена вартість реалізованої продукції					361	701	1680000
16	Відображена сума податкових зобов’язань з ПДВ з доходу від реалізації продукції					701	641	280000

Закінчення табл. 1

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків (субрахунків)						Сума, грн
		в обліку учасника «А»		в обліку учасника «Б»		в обліку простого товариства		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
17	Відображені адміністративні витрати простого товариства					92	661 ,65 та інші	20000
18	Відображені витрати на збут продукції простого товариства					93	661,65 та інші	5000
19	Списано на собівартість реалізованої продукції:					901	92	20000
	— адміністративні витрати							
	— витрати на збут					901	93	5000
20	Віднесено на фінансові результати простого товариства суму доходу (виручки) від реалізації продукції					701	791	1400000
21	Віднесено на фінансові результати собівартість реалізованої продукції					791	901	987000
22	Відображено суму податку на прибуток простого товариства					681	641	103250
23	Віднесено суму податку на прибуток на фінансові результати простого товариства					791	68	103250

24	Визначено суму чистого прибутку простого товариства					791	41	309750
25	Розподілено чистий прибуток простого товариства між учасниками:					443	372	154825
	— підприємство «А»	373	792					
	— підприємство «Б»			373	792	443	373	154825
26	Надійшла на поточний рахунок простого товариства виручка за реалізовану продукцію					311	361	1680000
27	Перераховано з поточного рахунку простого товариства постачальнику за сировину					631	311	480000
28	Перераховано з поточного рахунку простого товариства підприємству «А»:					685	311	125006
	— суму амортизації	311	377					
	— суму доходу (прибутку) від участі в СД	311	372			373	311	154875
29	Перераховано з поточного рахунку простого товариства підприємству «Б» суму прибутку від участі в СД			311	373	373	311	154875
30	Перераховано з поточного рахунку простого товариства:					641	311	36600
	— суму податку з доходу фізичних осіб							
	— органам соціального страхування					65	311	106000

Наведений перелік господарських операцій безумовно невичерпаний. У діяльності простих товариств мають місце інші операції, ситуації і події.

Учасники СД можуть надавати СД різні послуги, виконувати роботи. В таких випадках просте товариство, по відношенню до учасника, виступає як стороння організація — замовник. У разі оцінки вкладів за експертною оцінкою учасник відображає в своєму обліку суми дооцінки або уцінки. Оператор за рішенням учасників повинен надавати їм необхідну інформацію про СД і фінансову звітність для внутрішніх потреб.

Стаття 1141 Цивільного Кодексу України регулює порядок припинення договору простого товариства. У разі припинення договору простого товариства речі, передані у спільне володіння та/або користування учасників, повертаються учасникам, які їх надали, без винагороди, якщо іншу не передбачено домовленістю сторін.

Порядок поділу майна, що є у спільній власності учасників, регулюється Цивільним Кодексом України.

В бухгалтерському обліку учасників простого товариства повернення вкладів учасникам відображаються зворотними бухгалтерськими проведеннями, що складалися при їх (його) внесенні до СД.

Кожний учасник може вести і за балансовий облік вкладів, позичкових операцій і результатів діяльності СД. З цією метою відкриваються за балансові рахунки за видами внесків і розрахунків з простим товариством.

Запропоновані в цій статті організаційні та методичні підходи до побудови бухгалтерського обліку сприятимуть підвищенню ефективності СД без створення юридичної особи.

Література

1. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV зі змінами та доповненнями.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції»: Затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20.
3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова. — К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. — 1272 с.
4. 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 р. № 291 із змінами і доповненнями.
5. *Голов С. Ф.* Облік спільної діяльності за МСБО // Бухгалтерський облік і аудит. — 2000. — № 8. — С. 40—49.
6. *Онишенко В.* Можливості застосування зарубіжного досвіду для обліку спільної діяльності за договором простого товариства в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. — 2006. — № 9. — С. 28—35.

Стаття надійшла до редакції: 15.12.2010 р.

УДК 338.436

К. В. Безверхий, аспірант кафедри обліку,
аналізу та аудиту в АПК,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
головний бухгалтер ТОВ «Паріс-Мережі», м. Київ

РОЛЬ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ. У статті з'ясовано роль селянських господарств в аграрному секторі економіки України. Подано характеристику особистих селянських господарств України за окремими показниками.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: особисті селянські господарства, селянські (фермерські) господарства, аграрний сектор, економіка АПК, сільськогосподарські підприємства, ресурси.

АННОТАЦИЯ. В статье выяснено роль крестьянских хозяйств в аграрном секторе экономики Украины. Охарактеризовано личные крестьянские хозяйства Украини за определенными показателями.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: личные крестьянские хазяйства, крестьянские (фермерские) хазяйства, аграрный сектор, экономика АПК, сельскохозяйственные предприятия, ресурсы.

ABSTRACT. The article clarified the role of farms in the agrarian sector of Ukraine. Characterized by private farms of Ukraine for certain indicators.

KEY WORDS: farming, peasant (farmer's) economy, agriculture, agricultural economics, agricultural enterprises, resources.

Реформування агропромислового комплексу в Україні передбачає необхідну перебудову та техніко-технологічне переоснащення сільськогосподарського господарства, розвиток кооперації й інтеграції, запровадження різноманітних організаційно-правових форм господарювання, що засновані на засадах економічної незалежності та приватної власності. Однією з таких організаційно-виробничих форм є селянське господарство. Вищенаведена форма викликала у селянина підприємницький інтерес, ініціативу, соціальну активність.

У період світової фінансової кризи високотоварного виробництва зв'язок між суспільними й особистими селянськими господарствами наповнюється новим економічним змістом, який набуває форми взаємодії, при якій особисте селянське господарство через цілу низку причинно-наслідкових зв'язків не може існувати, щоб забезпечити всі потреби родини, без сприяння з боку сільськогосподарських підприємств, які мають високотехнічні та високотехнологічні ресурси. Сільськогосподарські підприємства через важке фінансове становище найчастіше не можуть забезпечити умов для відтворення робочої сили (висококваліфікованих кадрів) без особистих селянських господарств.

Унаслідок економічної кризи більшість сільських жителів втратили робочі місця в сільськогосподарських та несільськогосподарських підприємствах, тому особисте селянське господарство стало основою формування рівня життя більшості сільських сімей.

Роль селянських господарств в аграрному секторі економіки України як предмет дослідження знаходились у полі наукових інтересів багатьох учених-дослідників, зокрема в працях В. Г. Андрійчука, Ю. С. Баландіна, І. Ф. Баланюка, П. С. Березівського, Л. М. Гутко, В. С. Дієсперова, М. В. Додонової, В. К. Збарського, Ф. В. Зінов'єва, З. І. Калугіної, О. В. Клочковського, М. Г. Лобаса, П. М. Макаренко, Н. П. Макарова, М. Й. Маліка, Л. Ю. Мельника, Л. І. Михайлової, Л. В. Никифорова, Д. К. Прейгера, П. Т. Саблука, М. І. Туган-Барановського, О. В. Чаянова, Л. О. Шепотько, Г. І. Шмельова, О. М. Шпичака, М. Г. Шульського та ін. Це цілком зрозуміло, оскільки селянські господарства в аграрному секторі економіки відіграють значну роль у цілому в економіці України. Тому питання визначення ролі селянських господарств в аграрному секторі економіки України є актуальним.

Тому метою дослідження є спроба з'ясувати роль селянських господарств в аграрному секторі економіки України.

Розглянемо історію виникнення селянських господарств в Україні. В 1991 р. на законодавчому рівні було вперше визначено поняття «селянське (фермерське) господарство» в Законі України «Про селянське (фермерське) господарство» [1]. Цей закон був спрямований на створення умов для розвитку селянських (фермерських) господарств, виробництва в них товарної сільськогосподарської продукції, забезпечення раціонального використання і збереження переданих і наданих їм земель, соціального та правового захисту цих господарств. Згідно п.1 ст.2 цього закону поняття «селянське (фермерське) господарство» визначалося як форма підприємництва громадян України, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією [1]. Тобто діяльність селянського (фермерського) господарства як форми підприємництва направлена на отримання прибутку. Поряд з такою формою господарювання було поширено особисте підсобне господарство, яке в першу чергу було направлено на забезпечення власних потреб господарства. З прийняттям у 2003 р. Закону України «Про фермерське господарство», в якому визначається поняття «фермерське господарство» як форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку

на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства [2], відповідно до закону втрачає дію Закон України «Про селянське (фермерське) господарство». Разом з тим, за своєю сутністю поняття «селянське (фермерське) господарство» та «фермерське господарство» як форми підприємництва є тотожними. Приставка «селянське» зникає із вищенаведеного закону та знаходить своє відображення з прийняттям у 2003 р. Закону України «Про особисте селянське господарство». Термін «особисте селянське господарство» позначає господарську діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму [3]. Вищенаведений термін є тотожним до поняття «особисте підсобне господарство», що підтверджує лист Державного комітету України по земельних ресурсах [4]. Необхідно зауважити, що на сьогодні в чинному законодавстві України немає чіткого визначення поняття «селянське господарство», а є тільки чітке тлумачення терміну «особисте селянське господарство».

Досить яскраво наводить приклад ефективності селянських (підсобних) господарств за радянських часів Ю. Губені та Л. Балаш: «Тому в період підготовки та ухвалення Продовольчої програми частіше почали згадувати особисті підсобні господарства. З'явилися навіть наукові дослідження, які підтверджували страхітливе для часів партійного диктату припущення: виявляється, результативність та ефективність діяльності підсобників були значно вищими, ніж у соціалістичних господарствах. Цифри заворожували: 1988 року урожайність зернових у суспільному секторі становила 14,2 ц/га, а в підсобних господарствах — 33,4 ц/га, врожайність картоплі відповідно 97 і 107 ц/га, а винограду — аж 55 і 111 ц/га!» [5].

На ефективність особистого селянського господарства вказують також колектив вітчизняних авторів Л. Молдаван, О. Бородіна, В. Юрчишин, Б. Пасхавер, І. Прокопа, О. Шубравська, Т. Осташко: «ННЦ «Інститут аграрної економіки» надав учасникам Всеукраїнського конгресу вчених-аграріїв дані, згідно з якими в середньому за показниками 2006 року валовий дохід на 100 га сільськогосподарських угідь у підприємствах був нижчий порівняно з фермерськими господарствами на 27 %, з особистими селянськими господарствами — майже в шість разів, у т. ч. прибуток у такому ж вимірі — нижчий відповідно в 4,6 і 2,9 разу. Залежно від більш чи менш

сприятливих кліматичних та інших умов ці показники по роках змінюються, але основні тенденції залишаються» [6].

Виділяють чотири основні функції особистих селянських господарств у ринковій економіці: постачальницьку, виробничу, посередницьку, споживчу. Постачальницька функція полягає в тому, що особисті селянські господарства постачають на ринок працю, капітал та інші виробничі ресурси, одержуючи за це відповідну плату; виробнича — у виробництві господарствами готової продукції та послуг і забезпеченні ними ринку покупців; посередницька — у забезпеченні зв'язку між виробництвом і споживанням. Класифікація особистих селянських господарств за видами та чинники впливу на їх розвиток наведено на рис. 1.

Рис. 1. Класифікація особистих селянських господарств за видами та чинники впливу на їх розвиток [7, с. 6].

Визначаючи роль селянських господарств в аграрному секторі економіки України, нами пропонується надати характеристику особистих селянських господарств України за період 2006—2010 р. у табл. 1.

Таблиця 1

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ ЗА ОКРЕМИМИ ПОКАЗНИКАМИ ЗА ПЕРІОД 2006—2010 рр. [8—10]

№ з/п	Найменування показників	Інформація станом на 1 січня відповідного року					Показник 2010 р. по відношенню до 2006 р.	
							Відхилення	
		2006	2007	2008	2009	2010	Абсолютне	Відносне, у %
1	**Загальна кількість господарств, тис.**	4915,3	4817,8	4749,1	4666,0	4612,1	–303,2	–6,17
1.1	з них господарства, які утримують худобу та птицю	3824,2	3699,7	3536,1	3401,1	3346,5	–477,7	–12,49
1.2	мають у приватній власності сільськогосподарську техніку	178,9	189,5	199,6	211,4	222,1	+ 43,2	+ 24,15
2	**Площа земельних ділянок, тис. га**							
	у тому числі з цільовим призначенням	6760,1	6700,5	6613,0	6585,2	6560,5	–199,6	–2,95
2.1	для будівництва, обслуговування житлового будинку, господарських будівель	834,6	869,7	873,5	872,1	871,6	+ 37,0	+ 4,43
2.2	для ведення особистого селянського господарства	3060,4	3015,3	2965,0	2916,9	2879,1	–181,3	–5,92
2.3	для ведення товарного сільськогосподарського виробництва	2796,2	2746,4	2705,3	2724,0	2740,5	–55,7	–1,99
2.3.1	з них взятих в оренду	387,2	353,1	350,9	356,9	347,1	–40,1	–10,36
3	**Чисельність худоби, тис. голів**							
3.1	великої рогатої худоби	3309,5	3258,2	2976,3	2807,8	2652,2	–657,3	–19,86
3.1.1	у т. ч. корів	2351,8	2204,0	2054,6	1896,7	1804,0	–547,8	–23,29
3.2	свиней	3509,4	3790,5	3256,3	2954,7	3311,3	–198,1	–5,64

Щодо обсягів виробництва товарної сільськогосподарської продукції селянськими особистими господарствами необхідно зазначити такі дані: «…від 30 до 90 відсотків сільськогосподарської продукції нині виробляють саме селянські господарства» [5].

Інша думка стосовно обсягів виробництва селянських господарств наступна: «Обробляючи порівняно з підприємствами менше сільськогосподарських угідь, ці господарства без державної фінансової, правової й інших форм підтримки виробляють понад 50 % (в окремі роки виробляли дві третини) валової продукції сільського господарства. Приблизно чверть із них уже реалізують продукцію на суму, яка за мірками США є нижньою межею ідентифікації фермерських господарств (понад 1000 дол.)» [6].

Виходячи з наявних ресурсів, громадяни, які працюють в особистих селянських господарствах, створюють екологічно чисту сільськогосподарську товарну продукцію. Переважаюча ручна праця дає змогу особистим селянським господарствам бути менш залежними від подорожчання енергоносіїв та інших матеріально-технічних ресурсів.

Підсумовуючи вищевикладене, можна сказати, що живучість і вітчизняний феномен ведення особистих селянських господарств за будь-яких умов (передбачуваних і не прогнозованих) ще не до кінця вивчені вченими-науковцями. А їх сутність, суспільна роль і значення в різних сферах суспільного буття не повністю усвідомлено керівництвом держави.

Література

1. Закон України «Про селянське (фермерське) господарство» від 20.12.1991 № 2009-XII [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2009-12&p=-1295530671558467.

2. Закон України «Про фермерське господарство» від 19.06.2003 № 973-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: http://zakon1.-rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=973-15&p=1296159669788053.

3. Закон України «Про особисте селянське господарство» від 15.05.2003 № 742-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=742-15.

4. Лист Державного комітету України по земельних ресурсах від 05.04.2002 р. N 14-22-4/2080 [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: http://www.uapravo.net/data/base44/ukr44820.htm.

5. *Губені Ю*. Особисті селянські господарства: qwo wadis? / Ю. Губені, Л. Балаш // [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: http://www.gazeta.lviv.ua/articles/2007/07/10/24675.

6. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: http://agroua.-net/news/news_30126.html.

7. *Балаш Л. Я.* Шляхи розвитку особистих селянських господарств: автореферат дис. канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (сільське господарство, мисливство та лісове господарство)» / Лілія Ярославівна Балаш. — Львів, 2007. — 20 с.

8. Експрес-інформація «Особисті селянські господарства України станом на 01 січня 2007р.» від 23.03.2007 р. № 70.

9. Експрес-випуск «Особисті селянські господарства України станом на 01 січня 2009р.» від 19.03.2009 р. № 61.

10. Експрес-випуск «Особисті селянські господарства України станом на 01 січня 2010р.» від 18.03.2010 р. № 63.

Стаття надійшла до редакції «15» січня 2011 р.

УДК 338.4

А. М. Бортнік, канд. екон. наук,
старший викладач кафедри
економіки підприємств
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВАРТІСНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ОБЛІКУ ПРИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ МОДЕЛІ ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ

АНОТАЦІЯ. У статті визначено основні особливості функціонально-вартісного аналізу та обліку бізнес-процесів. Запропоновано рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності підприємства в контексті застосування АВС аналізу за умови процесної моделі управління.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: функціонально-вартісний аналіз, центри фінансового обліку, аудит бізнес-процесів, процесний підхід, реінжиніринг, оптимізація бізнес-процесів.

АННОТАЦИЯ. В статье определены основные особенности функционально-стоимостного анализа и учета бизнес-процессов. Предложенные рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия в контексте применения АВС анализа при условии процессной модели управления.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: функционально-стоимостной анализ, центры финансового учета, аудит бизнес-процессов, процессный подход, реинжиниринг, оптимизация бизнес-процессов.

ABSTRACT. The article outlines the basic features of functional cost analysis and accounting business processes. Recommendations for improving enterprise efficiency in the application of ABC analysis provided for process management model.

KEY WORDS: Value analysis centers, accounting, auditing, business processes, process approach, reengineering, business process optimization.

Сучасні тенденції глобалізації вимагають від підприємств упровадження інноваційних стратегій розвитку, використання сучасних методів управління організаційними структурними змінами, адаптивної до сучасних умов кадрової політики, широкого використання інформаційних технологій. В умовах глобалізації, щоб стати гнучкішими і ефективнішими в конкурентному середовищі, суб'єктам господарювання потрібно великі зусилля спрямовувати на вдосконалення своїх бізнес-процесів і впроваджувати управлінські інновації.

Саме управлінські інновації зможуть забезпечити компанії довготривалі конкурентні переваги, оскільки зачіпають усі сфери діяльності підприємства. Одним з методів інноваційного менеджменту є формування системи процесного управління підприємством та особливості застосування функціонально-вартісного обліку бізнес-процесів підприємства.

Значну увагу проблемам впровадження процесного управління та вдосконалення на його основі діяльності підприємства, приділяли зарубіжні науковці, серед яких: Б. Андерсен, Е. Демінг, Дж. Джуран, Т. Давентпорт, Ф. Кросбі, А Маслоу, Г. Нив, Д. Нортон, Р. Ньюмен, М. Робсон, М. Портер, Ф. Уллах, М. Хаммер.

Однак, окремі сторони цієї проблеми, які мають як теоретичну, так і практичну спрямованість, все ще не отримали комплексного обґрунтування. В наукових роботах вітчизняних науковців Н. М. Абдикєєва, Т. П. Данько, С. В. Ільдеменова, А. Д. Кисельова, В. В. Репіна, Ю. Ф. Тельнова, В. Г. Єліферова традиційно аналізується загальна проблема управління компанією, а дослідження процесного управління носять дискусійний, фрагментарний характер.

Існуючий стан проблеми, а також трансформаційний характер вітчизняної економіки, вказують на те, що концепція формування процесного управління бізнесом вимагає подальшого наукового дослідження та практичної апробації.

Функціонально-вартісний аналіз зручно використовувати для контролю витрат, підвищення ефективності використання ресурсів та управління грошовими потоками. У більшості підприємств процес оптимізації витрат здійснюється окремими функціональними підрозділами, тобто відбувається інтеграція процесного та функціонального підходів до управління. В даному контексті очевидна роль центрів фінансової відповідальності, які забезпечують постійний контроль та регламентацію витратної частини кожного бізнес-процесу [11].

Після проведеного аналізу основних бізнес-процесів за ключовими факторами успіху, матрицею ранжування та ланцюжком

створення вартості, доцільно провести АВС аналіз, в основі якого лежить правило Парето.

Виходячи із даних, що представлено в табл. 1, можна зробити висновки, що будь-які дії щодо покращення та підвищення ефективності діяльності підприємств доцільно розпочинати з оптимізації бізнес-процесів групи А. Наступним етапом є вдосконалення та оптимізація витрат БП групи В.

Таблиця 1

ПРОЦЕНТНЕ СПІВВІДНОШЕННЯ ГРУП БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА І ВИТРАТ, ЩО ДО НИХ ВІДНОСЯТЬСЯ

Групи бізнес-процесів	Коротка характеристика групи бізнес-процесів	Витрати, що відносяться на відповідну групу БП, %
Група А	Процеси, що потребують найбільших витрат (5—10 % від усіх процесів)	75—80
Група В	Процеси, що потребують невеликих витрат (20 % від усіх процесів)	10—20
Група С	Процеси, які потребують мінімальних витрат (60—75 % від усіх процесів)	5—10

Але перш ніж перейти до даного етапу аналізу бізнес-процесів, доцільно побудувати матрицю відповідальності, щоб розподіл витрат проводити пропорційно до вкладу кожного підрозділу в окремий бізнес-процес.

Впровадження процесної моделі управління бізнесом та функціонально-вартісного управління на підприємствах меблевої промисловості передбачають переорієнтацію фінансової структури та системи обліку і планування по структурним підрозділам на облік та планування за видам діяльності і бізнес-процесами. Взаємозв'язок між виділеними основними бізнес-процесами та центрами фінансового обліку (ЦФО) на прикладі меблевих підприємств І групи представлено на рис. 1, який показує, що структуризація управління бізнес-процесами та фінансами дозволяє виділити вартість кожного з основних бізнес-процесів підприємства, а також ланцюжок процесів, що забезпечують їх діяльність. При цьому доречно виділяти ланцюжки основних бізнес-процесів в окремі ЦФО.

ЦФО доцільно суміщати з функціональними структурними підрозділами центрами фінансової відповідальності. При цьому керівники підрозділів одночасно є і керівниками ЦФВ, і власниками бізнес-процесів, що відповідають за розподіл ресурсів, ефек-

тивність та результативність процесів, а також за вклад у кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства.

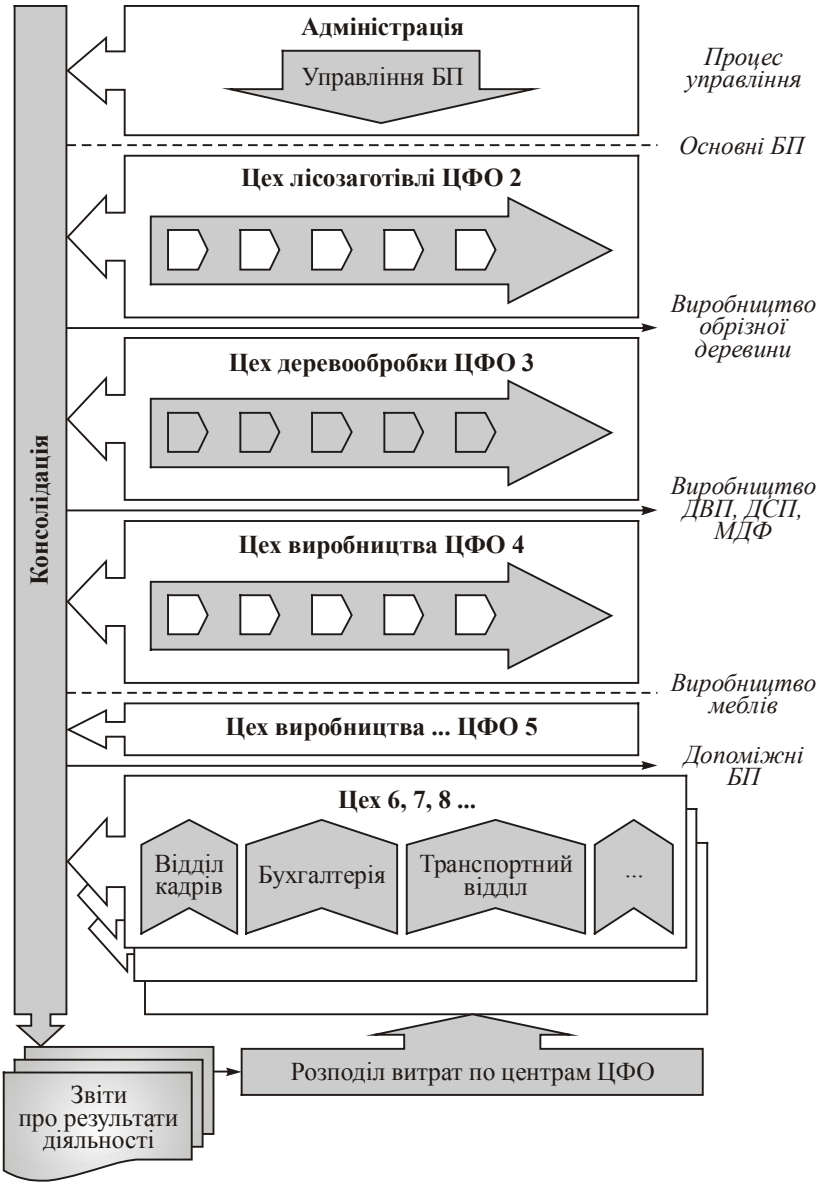

Рис. 1. Взаємозв’язок між ЦФО і бізнес-процесами ЗАТ «Енран»

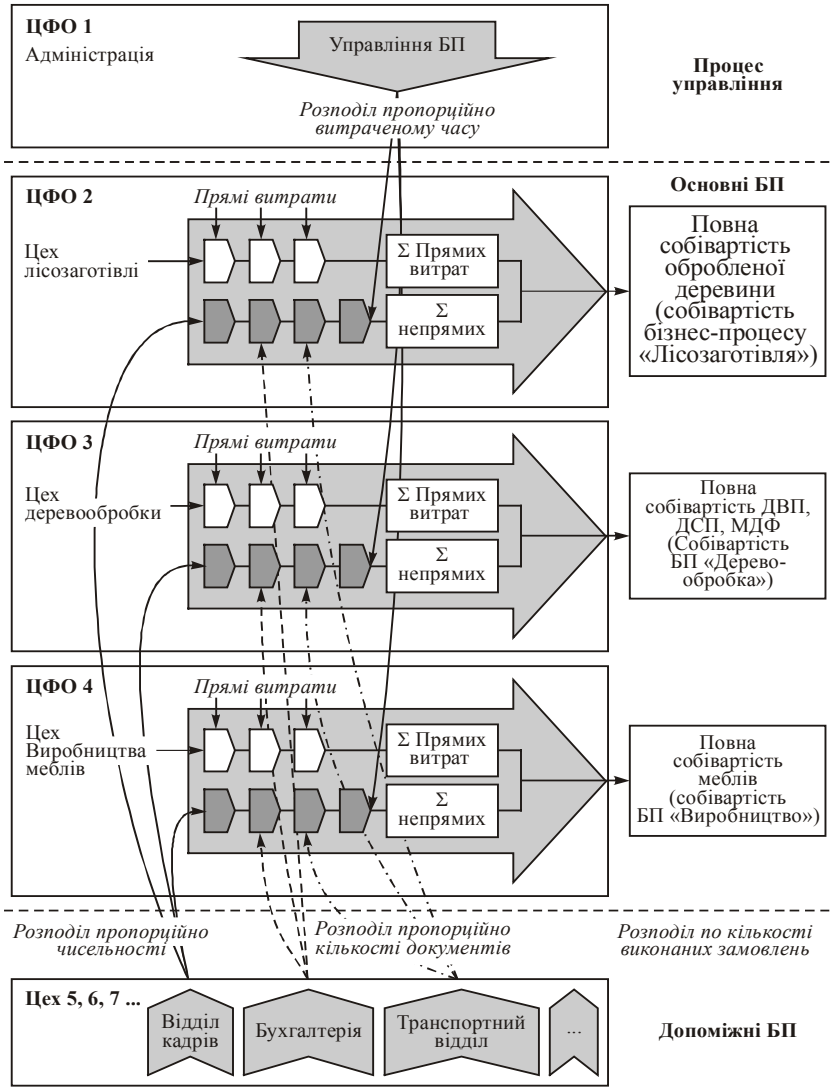

Рис. 2. Схема розподілу витрат
у форматі функціонально-вартісного управління ЗАТ «Енран»

Прикладом впровадження функціонально-вартісного обліку є схема, що представлена на рис. 2, яка представляє собою ланцюжок основних бізнес-процесів діяльності підприємств І групи. Слід зазначити, що при впровадженні функціонально-вартісного

управління витрати визначаються по функціям і процесам, на які вони витрачаються. При цьому прямі витрати відносять напряму на бізнес-процеси у функціональний підрозділ, а непрямі — розподіляються пропорційно вибраному драйверу витрат, враховуючи час виконання бізнес-процесу, чисельності зайнятих працівників, кількість замовлень і т. д. Сума прямих і непрямих витрат визначає повну собівартість бізнес-процесу, і дозволяє оцінити їх вартість та ефективність у масштабах діяльності підприємства.

У загальному вигляді механізм формування вартості видів діяльності і бізнес-процесів у функціонально-вартісному управлінні можна виразити через сукупність складових її компонентів.

Описання системи бізнес-процесів та їх подальша оптимізація дозволяє чітко та ефективно контролювати, як діяльність підприємств на всіх етапах та у всіх сферах, так і планувати та корегувати показники результативності. Аналіз системи бізнес-процесів зумовлює можливість виявлення найбільш ефективних і дієвих їх компонентів з метою подальшого розвитку та вдосконалення.

Процесне управління дає можливість чітко спланувати показники, що їх повинна досягти фірма у кожному періоді, спрогнозувати майбутній результат для встановлення подальших цілей на перспективу, проконтролювати ефективність виконання підрозділами запланованих завдань і коригувати отримані результати.

Однією із суттєвих переваг запропонованої нами методики використання комплексу драйверів витрат, включаючи функціональні (час виконання бізнес-процесу, число процесів контролю якості і т. д.) є мінімальний масштаб похибки реального обсягу собівартості. Даний метод дозволяє діагностувати механізм формування собівартості кожного бізнес-процесу і виявляти резерви для зниження його витрат. Проведення бенчмаркінгового оцінювання бізнес-процесів дозволяє підтримувати оптимальний рівень співвідношення: «дохід»—«витрати», а також «ціна»—«якість» з визначенням рівня задоволеності споживачів. Досвід показує, що в умовах фінансової кризи одним із антикризових заходів є створення холдингових об'єднань, які мають порівняно нижчі витрати на всіх етапах створення та реалізації продукції та забезпечують зростання споживчої цінності.

Література

1. *Бланк И.* Управление прибылью / И. Бланк. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. — 752 с.

2. *Бовыкин В. И.* Новый менеджмент (управление предприятием на уровне высших стандартов: теория и практика эффективного управления) / В.И. Бовыкин. — М.: Изд-во «Экономика», 1997. — 368 с.

3. *Браверман А.* Интегральная оценка результативности предприятий / А. Браверман, А. Саулин // Вопросы экономики. — 1998. — № 6. — С. 28—37.

4. Основи фінансового менеджменту / Е.Ф. Бригхем. — К.: Молодь, 1997. — 998 с.

5. *Бугров Д.* Метрика эффективности / Д. Бугров // Вестник McKinsey. — 2001 — № 3. — С. 8—16.

6. *Бузько І. Р.* Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств: монографія / І. Р. Бузько, І. Є. Дмитренко, О. А. Сущенко. — Алчевськ: Вид–во «ДГМІ», 2002. — 216 с.

7. *Григорьев В. В., Островкин И. М.* Оценка предприятий. Имущественный подход: Учеб.-практ. пособие / В. В. Григорьев, И. М. Островкин. — М.: Дело, 1998. — 224 с.

8. *Друкер П.* Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения [пер. с англ.] / П. Друкер. — М.: ФАИР–ПРЕСС, 2001. — 288 с.

9. *Кокинз Г.* Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процесами / Г. Кокинз. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 315 с.

10. *Колас Б.* Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции, методы: Учеб. пособие [пер. с фр.] / Б. Колас. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. — 576 с.

11. *Риполь-Сарагоси Ф. Б.* Основы финансового и управленческого анализа / Ф. Б. Риполь–Сарагоси. — М.: Приор, 1999. — 224 с.

12. *Andrejko L.* Value-added assessment: a view from a practitioner / L. Andrejko // Journal of Educational and Behavioral Statistics. — 2004. — 29(1). — P. 7—9.

Стаття надійшла до редакції 10.01. 2011 року.

УДК 657.421

О. С. Гавриловський,
канд. екон. наук, ст. викладач кафедри аудиту
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОПОДАТКУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДОПОМОГИ

АНОТАЦІЯ. Розглядається питання оподаткування фінансової допомоги. Автор розкриває сутність фінансової допомоги, основні види прибутку, визначення поворотної та безповоротної фінансової допомоги. Розглянуто визначення фінансової допомоги, яке на сьогоднішній день в Україні не врегульоване.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: фінансова допомога, поворотна фінансова допомога, безповоротна фінансова допомога, кредитор, фінансовий кредит, договір, первинний документ.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматривается вопрос налогообложения финансовой помощи. Автор раскрывает определение финансовой помощи, основные виды прибыли, определение возвратной и безвозвратной финансовой помощи. Рассмотрено налогообложение финансовой помощи, которое на сегодняшний день в Украине не урегулировано.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: финансовая помощь, возвратная финансовая помощь, безвозвратная финансовая помощь, кредитор, финансовый кредит, договор, первичный документ.

ABSTRACT. The question of taxation of financial help is examined in the article. An author exposes essence of financial help, basic types of income, determination of turning and irretrievable financial help. Determination of financial help, which for today in Ukraine is not well-regulated, is in-process considered.

KEY WORDS: financial help, turning financial help, irretrievable financial help, creditor, financial credit, agreement, primary document.

Однією з вимог прийняття України в СОТ була гармонізація українського законодавства з міжнародним, тому розглянемо деякі аспекти чинного Цивільного кодексу України, пов'язаних з погашенням поручителем зобов'язань за боржника за кредитним договором.

Цивільний кодекс України встановлює наступні вимоги до заміни кредитора у зобов'язанні (при виконанні зобов'язання поручителем) [5].

Пунктом 3 ч.1 ст. 512 ЦК України передбачено, що кредитор у зобов'язанні може бути замінений іншою особою внаслідок виконання обов'язку боржника поручителем [5].

Заміна кредитора у зобов'язанні здійснюється без згоди боржника, якщо інше не встановлено договором або законом (ч. 1 т. 516 ЦКУ) [5].

Первісний кредитор у зобов'язанні повинен передати новому кредиторові документи, які засвідчують права, що передаються, та інформацію, яка є важливою для їх здійснення. Боржник має право не виконувати свого обов'язку новому кредиторові до надання боржникові доказів переходу до нового кредитора прав у зобов'язанні (ст. 517 ЦКУ) [5].

Приписами ст. 513 ЦКУ, правочин щодо заміни кредитора у зобов'язанні вчиняється у такій самій формі, що і правочин, на підставі якого виникало зобов'язання, право вимоги за яким передається новому кредиторові. Правочин щодо заміни кредитора у зобов'язанні, яке вникло на підставі правочину, що підлягає державній реєстрації, має бути зареєстрований в порядку, встановленому для реєстрації цього правочину, якщо інше не встановлено законом [5].

Відтак, якщо до вказаного договору застосовується українське законодавство, то заміна кредитора за зовнішньоекономічним договором позики, що зареєстрований в НБУ, має бути зареєстрована в державних органах.

Статтею 514 ЦК України визначено, що до нового кредитора переходять права первісного кредитора у зобов'язанні в обсязі і на умовах, що існували на момент переходу цих прав, якщо інше не встановлено договором або законом [5].

Проаналізувавши нормативно законодавчу базу України досліджено, що враховуючи приписи вказаної статті стосовно обсягів і на умов зобов'язань, що переходять до нового кредитора від первісного кредитора, зміст правочину (в даному випадку умови надання та погашення позики) не змінюється від зміни кредиторів.

Сторонами договору можуть бути фізичні та юридичні особи незалежно від їх правового статусу.

Так як позика є поворотною допомогою — фінансовою чи іншою матеріальною, то вона передбачає повернення позичальником позикодавцю:

— суми грошей, яка йому передавалась;

— отриманих речей чи рівної кількості речей.

Відповідно до п. 1.11 ст. 1 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР, із змінами і доповненнями, кредит — кошти та матеріальні цінності, які надаються резидентами або нерезидентами у користування юридичним або фізичним особам на визначений строк та під процент. Кредит розподіляється на фінансовий кредит, товарний кредит, інвестиційний податковий кредит та кредит під цінні папери, що засвідчують відносини позики [1].

Особа, яка надає кредитні кошти називається кредитором, а отримувач цих коштів — позичальником.

Документальним підтвердженням виконання сторонами умов договору є належним чином оформлені первинні документи.

Відповідно до Стандартів бухгалтерського обліку в Україні затверджених наказом Міністерства фінансів в Україні від 31.03.1999 р. № 87 та зареєстрованих у Міністерстві юстиції України від 21.06.1999 р. за № 391/3684; Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XV; Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР, бухгалтерський та податковий облік базується на даних первинних документів, які підтверджують здійснення господарських операцій [2—4].

Первинний документ, згідно ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV, із змінами і доповненнями, це документ, який містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення [2].

У статті 9 даного Закону зазначено, що підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій. Первинні документи повинні бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо — безпосередньо після її закінчення. Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи [2].

Первинні документи для надання їм юридичної сили і доказовості повинні мати такі обов'язкові реквізити: назва підприємства, установи, від імені яких складений документ, назва документа, код форми, дата і місце складання, зміст господарської операції, вимірювачі господарської операції, посади, прізвища і підписи осіб, відповідальних за дозвіл та здійснення господарської операції і складання первинного документа.

Інформація, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на рахунках бухгалтерського обліку в регістрах синтетичного та аналітичного обліку шляхом подвійного запису їх на взаємопов'язаних рахунках бухгалтерського обліку.

Господарські операції повинні бути відображені в облікових регістрах у тому звітному періоді, в якому вони були здійснені.

Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.97 р. № 283/97-ВР (п. 1.31) визначено, що продажем товарів є будь-які операції, що здійснюються з договором купівлі-продажу, міни, поставки та іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за плату або компенсацію, незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів [1].

Відповідно до ст. 558 ЦКУ, поручитель має право на оплату послуг, наданих ним боржнику [5].

Як слідує із договору позики, поручитель передбачив сплату українським боржником відсотків, крім відшкодування суми, оплаченої первісному кредиторові.

Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» у ст. 1 надано визначення таких термінів [1]:

- фінансовий кредит — кошти, які надаються банком — резидентом або нерезидентом, кваліфікованим як банківська установа

згідно із законодавством країни перебування нерезидента, або резидентами і нерезидентами, які мають статус небанківських фінансових установ, згідно з відповідним законодавством, а також іноземними урядами або його офіційними агентствами чи міжнародними фінансовими організаціями та іншими кредиторами-нерезидентами у позику юридичній або фізичній особі на визначений строк, для цільового використання та під процент. Правила надання фінансових кредитів встановлюються Національним банком України (стосовно банківських кредитів), а також Кабінетом Міністрів України (стосовно небанківських фінансових організацій) відповідно до законодавства (пп. 1.11.1 п. 1.11 ст. 1);

• поворотна фінансова допомога — це сума коштів, передана платнику податку у користування на визначений строк відповідно до договорів, які не передбачають нарахування процентів або надання інших видів компенсацій як плати за користування такими коштами (пп. 1.22.2 п. 1.22 ст. 1).

Сума поворотної фінансової допомоги, незалежно від того, за якими договорами вони отримані, підлягають включенню до складу валових доходів позичальника і оподатковуються податком на прибуток.

Стосовно інших видів фінансової допомоги, зокрема поворотної фінансової допомоги, включення до складу валового доходу передбачено.

Слід зазначити, що фінансова допомога на зворотній основі та безповоротна фінансова допомога мають різний економічний і правовий зміст і тому по різному відображаються в бухгалтерському обліку. Зокрема, фінансова допомога на зворотній основі відповідно до Інструкції «Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій», затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. враховується на рахунку 55 «Інші довгострокові зобов'язання». Безповоротна фінансова допомога обліковується на рахунку 74 «Інші доходи», субрахунок 745 «Дохід від безоплатно одержаних активів» [3].

Таким чином, з метою оподаткування податком на прибуток розрізняють поняття «фінансовий кредит» та «договір поворотної фінансової допомоги». Фінансовий кредит надається фінансовою установою резидентом або нерезидентом або небанківської фінансовою установою, а також може бути наданий іншими кредиторами-нерезидентами у позику юридичній або фізичній особі на визначений строк, для цільового використання та під процент. При цьому, фінансові кредити підлягають обов'язковій реєстрації

Національним банком України (стосовно банківських кредитів) або Кабінетом Міністрів України (стосовно небанківських фінансових організацій). Отже, у разі відсутності відповідної реєстрації договору позики, він може підпадати під визначення «поворотної фінансової допомоги» та являтися об'єктом оподаткування податку на прибуток.

Література

1. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» (зі змінами і доповненнями) від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР.
2. Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV.
3. Інструкції «Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій», затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р.
4. Стандарти бухгалтерського обліку в Україні затверджені наказом Міністерства фінансів в Україні від 31.03.1999 р. № 87 та зареєстровані в Міністерстві юстиції України від 21.06.1999 р. за № 391/3684.
5. Цивільний кодекс України //www.rada.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2011р.

УДК 657

С. М. Галенко, аспірант кафедри обліку
в кредитних і бюджетних установах
та економічного аналізу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто стан, проблеми і напрями розвитку аналізу господарської діяльності комунальних підприємств.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: аналіз господарської діяльності комунальних підприємств, показники, коефіцієнти, програмно-цільовий метод, стратегічний аналіз.

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрены состояние, проблемы и пути развития анализа хозяйственной деятельности коммунальных предприятий.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА*:* анализ хозяйственной деятельности коммунальных предприятий, показатели, коэффициенты, программно-целевой метод, стратегический анализ.

ABSTRACT. The state, problems and ways of development of economic of communal enterprises analysis, is considered in the article.

KEY WORDS: economic of communal enterprises analysis, indexes, coefficients, programmatic-having a special purpose method, strategic analysis.

Аналіз господарської діяльності комунальних підприємств перебуває у фазі початкового розвитку. Звісно, існують загальні підходи, які викладені провідними вченими у значній кількості наукових видань та навчальних посібників, і які слугують основою для будь-якої методики аналізу господарської діяльності всіх суб'єктів господарювання [1—10]. Утім, у жодному з цих видань не розглянуто проблеми та перспективи розвитку власне аналізу діяльності комунальних підприємств.

На практиці підприємства комунального сектору здійснюють аналіз господарської діяльності на основі методики, викладеної у наказі Мінфіну України та Фонду держмайна України № 49/121 від 26.01.2001 [11]. Дане положення визначає таку термінологію аналітичного процесу: фінансовий стан підприємства — сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства; фінансовий аналіз діяльності підприємства — комплексне вивчення фінансового стану підприємства з метою оцінки досягнутих фінансових результатів, що проводиться за допомогою методів фінансового аналізу за даними бухгалтерської (фінансової) звітності підприємства; задовільний фінансовий стан — це стійка ліквідність, платоспроможність та фінансова стійкість підприємства, його забезпеченість власними оборотними засобами та ефективне використання ресурсів підприємства; незадовільний фінансовий стан — характеризується неефективним розміщенням ресурсів та неефективним використанням їх, незадовільною платоспроможністю підприємства, наявністю простроченої заборгованості перед бюджетом, з заробітної плати, недостатньою фінансовою стійкістю у зв'язку з несприятливими тенденціями розвитку виробництва та збуту продукції підприємства; методи фінансового аналізу — прийоми та способи обробки бухгалтерської (фінансової) звітності; бухгалтерська (фінансова) звітність — звітність підприємства в обсягах та за формою, передбаченими чинним законодавством.

За мету фінансового аналізу підприємств обрано оцінку фінансового стану підприємства на останню звітну дату з урахуванням динаміки його змін, які склалися за результатами господарської діяльності підприємства за два останні роки; визначення

факторів, що вплинули на ці зміни, та прогнозування майбутнього фінансового стану підприємства. Результати проведеного аналізу використовуються для підготовки рекомендацій щодо доцільності перетворення підприємства у ВАТ або його реструктуризації.

Основним джерелом інформації визначено бухгалтерську (фінансову) звітність підприємства за два останні календарні роки та останній звітний період. Відповідно до вказаної методики, фінансовий аналіз підприємства має складатись з таких етапів: оцінка майнового стану підприємства та динаміка його зміни; аналіз фінансових результатів діяльності підприємства; аналіз ліквідності; аналіз ділової активності; аналіз платоспроможності (фінансової стійкості); аналіз рентабельності.

У межах зазначених етапів визначається такий склад показників та коефіцієнтів:

1. Аналіз майнового стану підприємства (коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів, коефіцієнт вибуття основних засобів).

2. Аналіз ліквідності підприємства (коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, чистий оборотний капітал).

3. Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства (коефіцієнт платоспроможності (автономії), коефіцієнт фінансування, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт маневреності власного капіталу).

4. Аналіз ділової активності підприємства (коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача), коефіцієнт оборотності власного капіталу, строк погашення кредиторської заборгованості, строк погашення дебіторської заборгованості).

5. Аналіз рентабельності підприємства (коефіцієнт рентабельності активів, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, коефіцієнт рентабельності діяльності, коефіцієнт рентабельності продукції).

Алгоритм розрахунку фінансових показників (коефіцієнтів) традиційний.

Оцінка майнового стану підприємства дає змогу визначити абсолютні та відносні зміни статей балансу за визначений період, відслідкувати тенденції їхньої зміни та визначити структуру фінансових ресурсів підприємства. Коефіцієнт зносу основних за-

собів характеризує стан та ступінь зносу основних засобів і розраховується як відношення суми зносу основних засобів до їхньої первісної вартості. Коефіцієнт оновлення основних засобів показує, яку частину від наявних на кінець звітного періоду становлять нові основні засоби, і розраховується як відношення первісної вартості основних засобів, що надійшли за звітний період, до первісної вартості основних засобів, наявних на балансі підприємства на кінець звітного періоду. Коефіцієнт вибуття основних засобів показує, яка частина основних засобів вибула за звітний період, та розраховується як відношення первісної вартості основних засобів, що вибули за звітний період, до первісної вартості основних засобів, наявних на балансі підприємства на початок звітного періоду. За результатами аналізу робиться висновок щодо абсолютної величини та структури балансу, динаміки зміни вартості активів підприємства, окремих статей балансу підприємства порівняно з попередніми періодами, зазначивши позитивні та негативні тенденції таких змін. Особлива увага приділяється наявності та структурі простроченої заборгованості підприємства.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства передбачає дослідження динаміки та структури фінансових результатів його діяльності, дозволяє визначити фактори, що вплинули на формування величини чистого прибутку (збитку) підприємства. За результатами аналізу робиться висновок щодо прибутковості або збитковості діяльності підприємства, тенденцій зміни фінансових результатів діяльності підприємства порівняно з попередніми періодами, основних факторів, що вплинули на формування кінцевих результатів господарської діяльності підприємства.

Аналіз ліквідності підприємства здійснюється за даними балансу та дозволяє визначити спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання. Коефіцієнт покриття розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства та показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань. Коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується як відношення найбільш ліквідних оборотних засобів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства. Він відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Коефіцієнт абсолютної ліквідності обчислюється як відношення грошових засобів та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно. Чистий оборотний капітал розраховується як різниця між оборотними активами підприємства та його поточними зобов'язаннями. Його наявність та величина свідчать про спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання та розширювати подальшу діяльність.

Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства здійснюється за даними балансу підприємства, характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, ступінь фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності. Коефіцієнт платоспроможності (автономії) розраховується як відношення власного капіталу підприємства до підсумку балансу підприємства і показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність. Коефіцієнт фінансування розраховується як співвідношення залучених та власних засобів і характеризує залежність підприємства від залучених засобів. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами розраховується як відношення величини чистого оборотного капіталу до величини оборотних активів підприємства і показує забезпеченість підприємства власними оборотними засобами. Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні засоби, а яка — капіталізована. Коефіцієнт маневреності власного капіталу розраховується як відношення чистого оборотного капіталу до власного капіталу.

Аналіз ділової активності дозволяє проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Коефіцієнт оборотності активів обчислюється як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньої величини підсумку балансу підприємства і характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їхнього залучення. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини дебіторської заборгованості і показує швидкість обертання дебіторської заборгованості підприємства за період, що аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, що надається підприємством. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної ве-

личини кредиторської заборгованості і показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, що аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, що надається підприємству. Строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей розраховується як відношення тривалості звітного періоду до коефіцієнта оборотності дебіторської або кредиторської заборгованості і показує середній період погашення дебіторської або кредиторської заборгованостей підприємства. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів розраховується як відношення собівартості реалізованої продукції до середньорічної вартості матеріальних запасів і характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів підприємства. Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної вартості основних засобів. Він показує ефективність використання основних засобів підприємства. Коефіцієнт оборотності власного капіталу розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства і показує ефективність використання власного капіталу підприємства.

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання. Коефіцієнт рентабельності активів розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів і характеризує ефективність використання активів підприємства. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості власного капіталу і характеризує ефективність вкладення коштів до даного підприємства. Коефіцієнт рентабельності діяльності розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) і характеризує ефективність господарської діяльності підприємства. Коефіцієнт рентабельності продукції розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) до витрат на її виробництво та збут і характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.

Слід зауважити, що наведена методика чітко відбиває її основне призначення, який виступає оцінка фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації. Таким чином, вона не є універсальною, оскільки не враховує фактору-умови — безперерв-

ної діяльності в межах комунального сектору, а отже і стратегії, завдань і функцій власне комунального сектору, в якому і буде відбуватись розвиток комунальних підприємств.

Автор вважає, що при побудові нової методики аналізу господарської діяльності комунальних підприємств слід враховувати два важливих підходи, один з яких слід визнати як специфічний для державного та комунального секторів України, а другий відбиває тенденції розвитку аналізу господарської діяльності в цілому. Йдеться про програмно-цільовий метод складання, а отже і виконання бюджету, а також про стратегічний аналізу господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Перший передбачає розрахунок комунальними підприємствами результативних показників діяльності у наслідок виконання програм бюджету. Другий — змістовний формальний опис господарської діяльності комунальних підприємств, виявлення особливостей, тенденцій, можливих і неможливих напрямків його розвитку.

Література

1. *Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбаток М. І., Заросило А. П., Івахненко В. М.* Економічний аналіз: Навч. посіб. / Київський національний економічний ун-т / М. Г. Чумаченко (ред.). — К.: КНЕУ, 2001. — 540 с.
2. *Мних Є. В.* Економічний аналіз діяльності підприємства: підручник / Київський національний торговельно-економічний ун-т. — К., 2008. — 513 с.
3. *Лазаришина І. Д.* Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика. — Рівне : НУВГП, 2005. — 369 с.
4. *Мошенський С. З., Олійник О. В.* Економічний аналіз: підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закладів / Житомирський держ. технологічний ун-т / Ф. Ф. Бутинець (відп.ред.). — Житомир : ПП «Рута», 2007. — 704 с.
5. *Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д.* Теория экономического анализа: учебник для студ. экон. спец. / Михаил Иванович Баканов (ред.). — М. : Финансы и статистика, 2008. — 535 с.
6. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. — 3-е изд. — М. : Инфра-М, 2005. — 271 с.
7. *Барабаш Н. С.* Аналіз господарської діяльності: Навч. посіб. / Київський національний торговельно-економічний ун-т. — К.: КНТЕУ, 2005. — 396 с.
8. *Лахтіонова Л. А.* Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання / Київський національний економічний ун-т. — К.: КНЕУ, 2001. — 388 с.
9. *Верхоглядова Н. І.* Фінансовий аналіз суб'єктів господарської діяльності промислових підприємств. — Д. : Наука і освіта, 2003. — 203 с.

10. *Киреева Н. В.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. — М.: Издательский дом «Социальные отношения», 2007. — 506 с.

11. Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 № 49/121 [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi.

Стаття надійшла до редакції 15.12.2010 р.

УДК 657

Л. В. Гнилицька, канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПІДГРУНТЯ ЙОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

АНОТАЦІЯ. У статті розкрито основні підходи до визначення прибутку підприємства, який є основним джерелом вимірювання діяльності окремих суб'єктів (як внутрішніх так і зовнішніх), що впливають на економічну безпеку підприємства, здійснено критичний аналіз цих підходів та показано особливості їх застосування при прийнятті певних управлінських рішень.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: безпека підприємства, прибуток, система калькулювання за змінними витратами, система калькулювання за повними витратами.

АННОТАЦИЯ. В статье раскрыто основные подходы к определению прибыли предприятия, как основному источнику измерения деятельности отдельных субъектов (как внутренних так и внешних), которые влияют на экономическую безопасность предприятия, осуществлен критический анализ этих подходов и указаны особенности их использования при принятии отдельных управленческих решений.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: безопасность предприятия, прибыль, система калькуляции полных расходов, система калькуляции переменных расходов.

ABSTRACT. In the article the basic going is exposed near determination of income of enterprise, as basic source of measuring of activity of separate subjects (both internal and external) which influence on economic security of enterprise, the walkthrough of these approaches is carried out and the features of their using are indicated for acceptance of separate administrative decisions.

KEY WORDS: safety of enterprise, income, system of calculation of complete charges, system of calculation of variable charges.

Під економічною безпекою підприємства розуміють міру узгодженості його інтересів з інтересами суб'єктів зовнішнього та

внутрішнього середовища, в результаті якої підприємство отримує прибуток [1]. Таким чином, можна стверджувати, що прибуток підприємства є основним підґрунтям (передумовою) його економічної безпеки. З іншого боку, він є основним джерелом вимірювання діяльності окремих суб'єктів, що впливають на економічну безпеку підприємства. Тому від вибору методики розрахунку прибутку залежить ступінь точності оцінки внеску кожного суб'єкта в підтримання (підвищення) економічної безпеки підприємства.

Проблеми забезпечення економічної безпеки підприємств розглядаються вітчизняними науковцями у різних галузях наук. Слід виділити низку вітчизняних учених-економістів, які досліджують проблеми економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності, як то І. Бланк, О. Кириченко, М. Денисенко, О. Захаров, М. Чумаченко та ін. Разом з тим, аналіз наукових публікацій дозволяє констатувати, що в сучасних розробках теорії та методології забезпечення економічної безпеки підприємств існує багато невирішених питань.

Невід'ємним елементом досліджень у галузі фінансово-економічної безпеки підприємств України, що потребує подальшого розвитку, є вибір критерію її оцінки. Так, у вітчизняній науковій літературі не вироблено єдиного підходу щодо визначення методики оцінки рівня фінансово-економічної безпеки та інструментарію її інформаційно-аналітичного забезпечення, що давали б можливість узгодити інтереси підприємства не лише з суб'єктами зовнішнього середовища, але і з внутрішніми суб'єктами. Зрозуміло, що кожна з цих груп має різні (специфічні) параметри вимірювання впливу на економічну безпеку підприємства, разом з тим єдиним показником, що об'єднує їх інтереси є розмір отриманого прибутку.

Метою написання статті є проведення досліджень щодо використання різних методик при визначенні прибутку підприємства як джерела оцінки інтересів окремих суб'єктів економічної безпеки підприємства.

Оцінка стану економічної безпеки суб'єктів господарювання певною мірою нове явище у вітчизняній економічній теорії та практиці. Вона має важливе значення не лише для підприємства як суб'єкта господарювання, але й для численних його партнерів (контрагентів, інвесторів, органів державного управління) та персоналу (менеджерів, службовців тощо).

Основним підґрунтям економічної безпеки підприємства виступає його прибуток. Адже за відсутності прибутку не можна

говорити про збалансованість інтересів підприємства, а значить і про те, що воно знаходиться в економічній безпеці.

На сьогоднішній день сформувалися два основні підходи до визначення прибутку підприємства:

— на основі порівняння доходів та повної собівартості продукції (в основу визначення повної собівартості покладено систему калькулювання за повними витратами);

— на основі порівняння доходів та змінної собівартості продукції (в основу визначення змінної собівартості покладено систему калькулювання за змінними (частковими) витратами).

Проілюструємо підходи до визнання витрат у собівартості продукції у системах калькулювання за повними та змінними витратами у табл. 1.

Таблиця 1

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАННЯ ВИТРАТ У СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ У СИСТЕМАХ КАЛЬКУЛЮВАННЯ ЗА ПОВНИМИ ТА ЗМІННИМИ ВИТРАТАМИ

Система обліку витрат та калькулювання собівартості продукції	Витрати, що формують собівартість продукції (вартість запасів)	Витрати, що покриваються за рахунок фінансового результату
Система калькулювання за повними витратами	Прямі матеріальні витрати	Витрати на збут
	Прямі витрати на оплату праці	Адміністративні витрати
	Інші прямі витрати	Інші операційні витрати
	Змінні виробничі накладні витрати	
	Постійні виробничі накладні витрати	
Система калькулювання за змінними витратами	Прямі матеріальні витрати	Постійні виробничі накладні витрати
	Прямі витрати на оплату праці	Витрати на збут
	Інші прямі витрати	Адміністративні витрати
	Змінні виробничі накладні витрати	Інші операційні витрати

Таким чином, прибуток, розрахований у системі калькулювання за повними витратами, визначається в цілому по підприємству шляхом порівняння усіх отриманих доходів та пов'язаних з ними витрат. Він дає можливість оцінити ефективність діяльності підприємства. Така інформація, в першу чергу, є цікавою для акціонерів підприємства та зовнішніх суб'єктів його економічної безпеки.

Разом з тим, для оцінки діяльності окремих менеджерів більш корисною буде інформація про прибуток, визначений у системі калькулювання за змінними витратами. Формування такого прибутку має багаторівневий характер і здійснюється шляхом порівняння доходів та витрат різних рівнів (сегментів), що дає можливість визначати рентабельність виробництва чи реалізації продукції (іншого сегменту діяльності) та прибутковість підприємства в цілому [2].

Фінансовий результат окремого рівня (сегменту) діяльності отримав назву маржинального доходу. Він показує внесок кожного сегменту діяльності (продукту, підрозділу) у покриття постійних витрат підприємства та формування його прибутку.

Порядок формування прибутку підприємства в системах калькулювання за повними та змінними витратами наведемо в табл. 2.

Таблиця 2

ПОРЯДОК ВИЗНАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМАХ КАЛЬКУЛЮВАННЯ ЗА ПОВНИМИ ТА ЗМІННИМИ ВИТРАТАМИ

Показник Звіту про фінансові результати	Система калькулювання за повними витратами	Система калькулювання за змінними витратами
1. Дохід від реалізації	х	х
2. Собівартість реалізованої продукції:	х	х
2.1. Визначена за повними виробничими витратами		
2.2. Визначена за змінними виробничими витратами		
3. Валовий прибуток (показник 1 — показник 2.1)	х	
4. Виробничий маржинальний дохід (показник 1 — показник 2.2)		х
5. Змінні витрати на збут		х

Закінчення табл. 2

Показник Звіту про фінансові результати	Система калькулювання за повними витратами	Система калькулювання за змінними витратами
6. Маржинальний дохід по підприємству (показник 4 — показник 5)		x
7. Витрати пероду:		
— адміністративні витрати;	x	
— витрати на збут;	x	
— інші операційні витрати	x	
8. Постійні витрати:		
— виробничі накладні витрати;		x
— постійні витрати на збут;		x
— адміністративні витрати;		x
— інші операційні витрати		x
9. Операційний прибуток:		
9.1. Визначений в системі калькулювання		
9.2. Визначений в системі калькулювання	x	
— за повними витратами (показник 3 — показник 7)		
— за змінними витратами (показник 6 — показник 8)		x

Порівнявши методики визначення операційного прибутку в системах калькулювання за повними та змінними витратами можна впевнитися в тому, що вони відрізняються підходом до відображення у звітності інформації про постійні виробничі накладні витрати, причому така розбіжність має місце тоді, коли протягом звітного періоду відбувається коливання залишків запасів готової продукції.

Як ми переконалися з табл. 1, оцінка запасів, розрахована з використанням системи калькулювання за повними витратами,

включає постійні виробничі накладні витрати, а оцінка запасів розрахована на основі калькулювання за змінними витратами — не включає. Це означає, що при калькулюванні за повними витратами збільшення запасів звітного періоду (перевищення випуску над реалізацією) призведе до того, що частина витрат звітного періоду, яка капіталізована в оцінці запасів до їх списання з балансу в момент реалізації, буде вважатися витратами майбутніх періодів. І, навпаки, у випадку скорочення запасів протягом звітного періоду (перевищення реалізації над виробництвом) при використанні системи калькулювання за повними витратами буде списана більша сума витрат минулих періодів, ніж при калькулювання за змінними витратами. Відповідно в першому випадку операційний прибуток при калькулюванні за повними витратами зросте на суму постійних виробничих накладних витрат, яка переходить на наступний період у вартості запасів. У другому випадку прибуток при застосуванні цієї системи зменшиться за рахунок списання відповідної суми витрат минулого періоду, яка була включена до вартості запасів на початок періоду.

Систематизуємо правила впливу обсягів виробництва та реалізації у звітному періоді на суму операційного прибутку, визначеного в системах калькулювання за повними та змінними витратами:

— якщо обсяги виробництва та реалізації у звітному періоді співпадають (тобто не має збільшення запасів), обидві системи калькулювання дають однакове значення операційного (чистого) прибутку;

— якщо обсяг виробництва перевищує обсяг реалізації (тобто запаси зростають), більш високий розмір операційного (чистого) прибутку отримують у системі калькулювання повних витрат;

— якщо обсяг виробництва нижчий за обсяг реалізації (тобто запаси знижуються), більш високий розмір операційного прибутку отримують у системі калькулювання за змінними витратами.

Американський учений А. Апчерч робить висновок, що за умови, якщо всі інші вихідні дані будуть незмінними, прибуток звітного періоду, визначений на основі калькулювання за повними витратами, реагує на зміни як обсягу реалізації, так і обсягу запасів, тоді як прибуток звітного періоду визначений на основі системи калькулювання за змінними витратами реагує лише на зміни обсягу реалізації [3]. Цей висновок цікавий ще й тому, що він показує пряму залежність отриманого прибутку та політики підприємства щодо запасів. Чи слід вважати

діяльність ефективною, якщо підприємство накопичує запаси, завантажуючи свої виробничі потужності і при цьому має низькі обсяги реалізації?

На перший погляд здається, що для вітчизняних підприємств, які зазвичай використовують запасоутримуючі підходи в своїй ресурсній політиці, більш перспективною є методика формування фінансового результату в системі калькулювання за повними витратами, разом з тим альтернативна методика відкриває більші перспективи перед керівництвом підприємства. Адже використання принципів калькулювання за змінними витратами орієнтує менеджмент підприємства на процес реалізації, що спонукає до пошуку нових клієнтів та дослідження коньюктури ринку.

Вивчення особливостей системи калькулювання за змінними витратами, дає можливість сформулювати основні її переваги при оцінці економічної безпеки підприємства.

По-перше, це пов'язано з простотою та об'єктивністю калькулювання собівартості продукції, бо відпадає необхідність в умовному розподілі постійних виробничих накладних витрат, що робить собівартість більш оглядовою, а постійні витрати — краще контрольованими. Крім цього відображення інформації про постійні витрати окремим рядком у Звіті про фінансові результати дає можливість визначити їх вплив на величину прибутку підприємства.

По-друге, система калькулювання за змінними витратами дає можливість порівнювати фінансовий результат (маржинальний дохід) у динаміці за ряд звітних періодів, що дозволяє керівництву загострити увагу на змінах маржинального доходу як по підприємству в цілому, так і за підрозділами та різними виробами, виявити вироби з вищою рентабельністю з метою переходу в майбутньому на їх випуск, оскільки зміна структури підприємства і пов'язані з нею зміни постійних витрат не впливають на собівартість виробів. Це сприяє швидкій переорієнтації виробництва у відповідь на змінні умови ринку.

По-третє, система калькулювання за змінними витратами дає можливість точніше оцінити діяльність окремого менеджера, що, в першу чергу, вимірюється розміром прибутку (збитку), отриманого в тому підрозділі (сегменті діяльності), який контролює цей менеджер. Динаміка зміни прибутку від одного звітного періоду до іншого є найкращим фактором оцінки його управлінських здібностей.

Враховуючи той факт, що поведінка прибутку має уособлювати в собі ефективність діяльності менеджера, то при оцінці своїх управлінських здібностей він має сподіватися на те, що:

1) якщо виручка від реалізації (обсяг реалізації) зростає від одного періоду до іншого, то при однаково ефективному управлінні ресурсами прибуток підрозділу має збільшуватися;

2) якщо виручка від реалізації (обсяг реалізації) зменшується від одного періоду до іншого, то при однаково ефективному управлінні ресурсами прибуток підрозділу має зменшуватися [4].

Ці правила є завжди справедливими, якщо мова іде про суму прибутку, визначеного в системі калькулювання за змінними витратами, тоді як при калькулюванні за повними витратами ці правила порушуються.

Пояснюється це тим, що основу визначення фінансового результату в системі калькулювання за повними витратами покладено принцип виробництва, а не реалізації як то для визначення фінансового результату в системі калькулювання за змінними витратами. В зв'язку з цим, навіть при зменшенні обсягів реалізації підприємство може отримувати зростання прибутку, якщо воно буде нарощувати обсяги виробництва. І навпаки, зростання обсягів реалізації не завжди буде призводити до зростання операційного прибутку.

Використання принципів калькулювання за змінними витратами в системі економічної безпеки підприємства виходить за межі оцінки діяльності лише окремих менеджерів. Значні переваги можна отримати також при оцінці прибутковості окремих структурних підрозділів чи видів діяльності підприємства (сегментів діяльності) з метою:

— виявлення найрентабельніших сегментів (видів) діяльності;

— позбавлення від неприбуткових сегментів;

— визначення найобгрунтованішої структури та асортименту продукції, що випускається [5].

Крім цього, спостерігається зацікавленість до цієї системи і зовнішніх сегментів економічної безпеки. Адже, в першу чергу, будь-якого партнера цікавлять реальні показники діяльності підприємства. Тому завищення прибутку підприємства за рахунок одночасного завищення його запасів не завжди є позитивною тенденцією, бо збільшення його оборотного капіталу не завжди символізує про зростання ліквідності.

Вивчення досвіду практичної діяльності вітчизняних та зарубіжних підприємств, які використовують калькулювання за змінними витратами показує, що цю систему менш важливо застосовувати при піднесенні економіки, аніж при її депресії

та інфляції. Зважаючи на те, що техніка калькулювання за змінними витратами пристосована до таких умов, коли простежуються зниження темпів економічного розвитку і неповне використання виробничих потужностей, вона дає можливість керівництву зосереджувати увагу, передусім, на змінних витратах, а вже потім контролювати постійні. Це пояснюється тим, що на певному відрізку часу постійні витрати залишаються незмінними і починають зростати лише після розширення виробництва, причому темпи підвищення постійних витрат повільніші, ніж темпи економічного піднесення. Тому аналіз змінної собівартості в період економічної кризи більш відповідає економічній ситуації.

Отже, використання методики визначення прибутку за принципами змінного калькулювання в системі економічної безпеки вітчизняних підприємствах дасть можливість посилити роль облікової інформації в управлінні підприємством, підвищить її контрольні та аналітичні властивості, що особливо важливо в умовах сьогодення.

Багато західних авторів називають систему калькулювання за змінними витратами механізмом «управління економічною безпекою підприємства», підкреслюючи тим самим важливість обліково-аналітичного забезпечення для безпечного функціонування підприємства [6, 7].

Література

1. *Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко.* Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. — К.: Лібра, 2003.
2. *Добровський В. М., Гнилицька Л. В., Коршикова Р. С.* Управлінський облік: Навч. посібн. / За ред. В.М. Добровського. — К.: КНЕУ, 2005.
3. *Апчерч А.* Управленческий учет: принципи и практика / Перевод с анг. — М., 2002.
4. *Хенсен Дон Р., Моувен Меріен М., Еліас Небіл С., Сєнков Девід У.* Управлінський облік 5-те видання.: Пер. з англ., наук. ред. пер. Н.П. Краснік. — К.: Міленіум, 2002.
5. *Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш.* Управленческий учет: 10-е изд. / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2007.
6. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Е.А. Олейникова. — М.: Экзамен, 2005.
7. *Гончаренко Л.П.* Управление безопасностью: Учебное пособие. — М.: КНОРУС, 2010.

Стаття надійшла до редакції 15.12.2010 р.

УДК 657.471

Т. В. Головко, канд. екон. наук, проф. кафедри обліку підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОРГАНІЗАЦІЙНО-НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА МЕТОДИКА ОБЛІКУ ГУМАНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ

АНОТАЦІЯ. Досліджуються проблеми законодавчо-нормативної бази одержання гуманітарної допомоги. Розглядаються методичні аспекти бухгалтерського обліку гуманітарної допомоги. Запропоновано шляхи вирішення даної проблеми.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: гуманітарна допомога, донори, утримувачі, набувачі, облік цільового фінансування.

АННОТАЦИЯ. Исследуются проблемы законодательно-нормативной базы получения гуманитарной помощи. Рассматриваются методические аспекты бухгалтерского учета гуманитарной помощи. Предложены пути решения данной проблемы.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: гуманитарная помощь, доноры, получатели, учет целевого финансирования.

ABSTRACT. Problems are probed legislatively-normative base of receipt of humanitarian help. The methodical aspects of record-keeping of humanitarian help are examined. The ways of decision of this problem are offered.

KEY WORDS: humanitarian help, donors, recipients, account of the having a special purpose financing.

У ринковій економіці України між суб'єктами господарювання крім товарно-грошових відносин виникають специфічні взаємовідносини, що пов'язані з надходженням та одержанням безоплатної допомоги. В сучасній науковій та практичній літературі недостатньо висвітлені питання нормативно-правового забезпечення та бухгалтерського обліку гуманітарної допомоги. Це свідчить про необхідність дослідження та подальшого розвитку цієї проблеми.

Метою даної статті є оцінка нормативно-правового забезпечення та методичні аспекти обліку гуманітарної допомоги.

Гуманітарна допомога — це цільова адресна безоплатна допомога в грошовій або натуральній формі, у вигляді безповоротної фінансової допомоги або добровільних пожертвувань, або допомога у вигляді виконання робіт, надання послуг, що надається іноземними та вітчизняними донорами із гуманних мотивів [1].

Згідно діючого законодавства юридичні та фізичні особи в Україні або за її межами, що можуть добровільно надавати гуманітарну допомогу її отримувачам в Україні або за її межами, визначаються іноземними або вітчизняними донорами. Отримува-

чами такої допомоги можуть бути юридичні особи, що зареєстровані Кабінетом Міністрів в установленому порядку в Єдиному реєстрі отримувачів гуманітарної допомоги. До них відносяться:

— підприємства громадських організацій інвалідів, ветеранів війни та праці, а також організації, що утримуються за рахунок бюджетів;

— громадські організації інвалідів, ветеранів війни та праці, Товариство Червоного Хреста України, творчі спілки, а також громадські організації, створені для здійснення екологічної, оздоровчої, аматорської, спортивної, культурної, освітньої та наукової діяльності, якщо це передбачено їх статутними документами;

— благодійні організації;

— релігійні організації;

— реабілітаційні установи для інвалідів та дітей інвалідів, незалежно від відомчого підпорядкування, типу і форм власності.

Фізичні та юридичні особи, які потребують гуманітарної допомоги і яким вона безпосередньо надається є набувачами гуманітарної допомоги.

Допомога визнається гуманітарною за умови наявності письмової пропозиції донора про її надання. При цьому, підставою для здійснення такої допомоги є письмова згода отримувача гуманітарної допомоги.

Спеціально уповноваженим державним органом з питань гуманітарної допомоги є Комісія з питань гуманітарної допомоги при Раді міністрів Автономної Республіки Крим, обласній, Київській та Севастопольській міській держадміністрації, яка здійснює свою діяльність відповідно Типового положення [2]. До складу Комісії входять представники податкових і митних органів, органів охорони здоров'я, соціального захисту населення, внутрішніх справ, освіти, філій Національного банку, депутати відповідних рад і представники громадських організацій за їх згодою.

Комісія розглядає звернення отримувачів гуманітарної допомоги з метою прийняття рішення про визнання (відмову у визнанні) гуманітарною допомогою вантажів, коштів, у тому числі в іноземній валюті, виконаних робіт, наданих послуг, а також для внесення отримувачів гуманітарної допомоги до Єдиного реєстру. Вона готує та подає відповідні документи на розгляд Комісії з питань гуманітарної допомоги при Кабінеті міністрів України.

Важливою функцією Комісії є контроль за транспортуванням, отриманням, збереженням, розподілом та цільовим використанням гуманітарної допомоги, веденням обліку та статистичної звітності про таку допомогу.

Юридичні особи, що є отримувачами та набувачами гуманітарної допомоги, щомісяця подають комісії звіти про наявність такої допомоги та її розподіл. Прийняті Комісією рішення є обов'язковими для виконання місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та юридичними особами всіх форм власності.

Бухгалтерський облік гуманітарної допомоги регламентується наказом Міністерства фінансів України «Про порядок бухгалтерського обліку гуманітарної допомоги» [3].

Усі операції, що пов'язані з гуманітарною допомогою, оформлюються відповідними первинними документами. Передача отримувачами коштів і предметів гуманітарної допомоги здійснюється на підставі довіреності набувача або документів, що засвідчують фізичну особу набувача. Основою для отримання гуманітарної допомоги є копія протоколу Комісії з питань гуманітарної допомоги, у якому вказані напрями цільового використання наданої допомоги. Надходження від донора матеріальних цінностей оформлюється накладними, а надходження грошових коштів на поточний рахунок у банку отримувача — виписками.

Для обліку та узагальнення інформації щодо гуманітарної допомоги Планом рахунків призначений рахунок 48 «Цільове фінансування і цільові надходження». Одержана отримувачами та набувачами гуманітарна допомога у вигляді товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів відображається за дебетом відповідних рахунків обліку запасів, грошових коштів тощо в кореспонденції з кредитом рахунка 48 «Цільове фінансування і цільові надходження».

Використання гуманітарної допомоги її набувачем у вигляді грошових коштів або матеріальних цінностей на забезпечення статутної діяльності відображається за дебетом рахунка 23 «Виробництво» та кредитом рахунків обліку грошових коштів і товарно-матеріальних цінностей. Одночасно на таку ж суму слід визнати дохід, що в системі рахунків бухгалтерського обліку відображається кореспонденцією рахунків за дебетом рахунка 48 та кредитом рахунка 718 «Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів».

При надходженні гуманітарної допомоги у вигляді виконаних робіт, наданих послуг споживач відображає її записом за дебетом рахунка 23 «Виробництво» та кредитом рахунка 48. При цьому одержувач допомоги одночасно визнає дохід, що оформлюється проведенням за дебетом рахунка 48 і кредитом субрахунка 718 «Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів».

Гуманітарна допомога може бути одержана набувачем також для здіснення робіт капітального характеру, а саме для спору-

дження, будівництва, придбання основних засобів. Такі операції в обліку відносяться до інвестиційної діяльності, а для відображення їх вартості використовується рахунок 15 «Капітальні інвестиції» в кореспонденції з кредитом рахунка 48 «Цільове фінансування і цільові надходження». Після уведення об'єктів основних засобів в експлуатацію згідно актів приймання-передачі в обліку роблять запис за дебетом відповідних субрахунків рахунка 10 «Основні засоби» і кредитом рахунка 15 «Капітальні інвестиції».

У процесі експлуатації по основних засобах, які створені або придбані за рахунок гуманітарної допомоги щомісяця нараховують амортизацію традиційним шляхом. Одночасно з відображенням амортизаційних відрахувань на таку саму суму щомісяця слід робити запис за дебетом рахунка 48 і кредитом субрахунка 745 «Дохід від безоплатно одержаних активів».

Основні операції з обліку гуманітарної допомоги в одержувача та набувача наведено в табл. 1.

Таблиця 1

КОРЕСПОНДЕНЦІЯ РАХУНКІВ З ОБЛІКУ ГУМАНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
В одержувача			
1	Отримана гуманітарна допомога від донора у вигляді товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів	20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 28 «Товари», 31 «Рахунки в банках» та ін.	48 «Цільове фінансування і цільові надходження»
2	Передана гуманітарна допомога набувачам	48 «Цільове фінансування і цільові надходження»	20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 28 «Товари», 31 «Рахунки в банках» та ін.
У набувача			
1	Отримана гуманітарна допомога у вигляді товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів	20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 28 «Товари», 31 «Рахунки в банках» та ін.	48 «Цільове фінансування і цільові надходження»

Закінчення табл. 1

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
У набувача			
2	Гуманітарна допомога використана у виробничій діяльності	23 «Виробництво»	20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 28 «Товари», 31 «Рахунки в банках» та ін.
3	Визнано дохід від коштів цільового фінансування за звітний період	48 «Цільове фінансування і цільові надходження»	718 «Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів»
4	Надійшла гуманітарна допомога у вигляді виконаних робіт, наданих послуг (згідно акту)	23 «Виробництво»	48 «Цільове фінансування і цільові надходження»
5	Визнано дохід від коштів цільового фінансування у сумі виконаних робіт, наданих послуг	48 «Цільове фінансування і цільові надходження»	718 «Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів»
6	Використані кошти гуманітарної допомоги на здійснення капітальних інвестицій	15 «Капітальні інвестиції»	20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 31 «Рахунки в банках» та ін.
7	Введені в експлуатацію згідно акту об’єк ти, які створені, придбані за рахунок гуманітарної допомоги	10 «основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи»	15 «Капітальні інвестиції»
8	Нараховано амортизацію об’єктів, створених, придбаних за рахунок гуманітарної допомоги	23 «Виробництво», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати» тощо	13 «Знос (амортизація) необоротних активів
9	Одночасно визнано дохід у сумі нарахованої амортизації	48 «Цільове фінансування і цільові надходження»	745 «Дохід від безоплатно одержаних активів»

Гуманітарна допомога у натуральній, грошовій формі, або у вигляді виконаних робіт, наданих послуг звільняється від оподаткування. Це означає, що набувачі такої допомоги повинні використовувати її лише за цільовим призначенням з обов'язковим веденням бухгалтерського обліку. Якщо бухгалтерський облік не ведеться, або не відповідає нормативно-правовим вимогам, то гуманітарна допомога вважається використаною не за цільовим призначенням і підлягає оподаткуванню згідно загальних правил.

При надходженні іноземної валюти у якості гуманітарної допомоги на рахунок отримувача в іноземній валюті, доцільно вести її облік окремо. Використання такої допомоги з рахунків може здійснюватися лише в межах цілей, що визначені іноземним донором у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України спільно з Національним банком України.

На звітну дату гуманітарна допомога відображається у фінансовій звітності. В «Балансі» — форма № 1 за статтею «Цільове фінансування», у рядку 420 показують залишок невикористаних коштів гуманітарної допомоги за рахунком 48 «Цільове фінансування і цільові надходження». У «Звіті про фінансові результати» — форма № 2 відображають визнані доходи: у складі інших операційних доходів (рядок 060) показують дохід від безоплатно отриманих оборотних активів; у складі інших доходів (рядок 130) фіксують дохід від безоплатно одержаних активів, а саме від визнання доходів від гуманітарної допомоги капітального характеру.

Отримувачі та набувачі гуманітарної допомоги інформацію про види, вартість та напрями її використання за цільовим призначенням розкривають у примітках до річної фінансової звітності.

Таким чином, проаналізовано організаційні та облікові аспекти одержання та використання гуманітарної допомоги, наведено методику її обліку. Проведене дослідження свідчить про необхідність подальшого наукового обґрунтування цих питань в умовах ринкової трансформації економіки України та її гуманізації.

Література

1. Закон України «Про гуманітарну допомогу» від 22.10.1999 р. № 1192 — XIV, зі змінами та доповненнями.

2. Типове положення про комісію з питань гуманітарної допомоги при Раді міністрів Автономної Республіки Крим, обласній, Київській та Севастопольській міській державній адміністрації: Затверджено постановою КМУ від 08.11.2000 р. № 1671.

3. Про порядок бухгалтерського обліку гуманітарної допомоги: Наказ Міністерства фінансів України від 14.12.99 р. № 298.

4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291, зі змінами та доповненнями.

Стаття надійшла до редакції 15.12.2010 р.

УДК 657

Л. П. Гордієнко, асистент кафедри
обліку підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЗАСТОСУВАННЯ ТРАДИЦІЙНИХ МЕТОДІВ ОБЛІКУ ТА КАЛЬКУЛЮВАНЯ ВИТРАТ НЕЗАВЕРШЕНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ. Доведено вплив традиційних методів обліку (абсорбшин-костинг, стандарт-кост, директ-костинг) на конкурентоспроможність продукції. Обґрунтовано вибір методів обліку витрат НЗВ по застосуванню на підприємстві.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: організація обліку витрат, абсорбшин-костинг, стандарт-костинг, директ-костинг, НЗВ витрат.

АННОТАЦИЯ. Показано влияние традиционных методов бухгалтерского учета (абсорбшин-костинг, стандарт-костинг, директ-костинг) на конкурентоспособность выпускаемой продукции. Приведены обоснования на внедрения методов учета затрат незавершеного производства на предприятии.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: организация учета затрат, абсорбшин-костинг, стандарт-костинг, директ-костинг.

ABSTRACT. Shows the influence of traditional accounting methods (absorbshin-costing, standard costing, direct costing) on the competitiveness products. Will summarize the rationale for the introduction of methods of cost accounting PHN in the enterprise.

KEY WORDS: organization of cost accounting, absorbshin-costing, standard costing, direct costing.

За роки становлення ринкових відносин в українській економіці суттєво трансформувалися механізми управління, відбувся розвиток підприємницької ініціативи, зросло число учасників ринку. На цьому ґрунті, відбулося зростання конкуренції, а конкурентна боротьба стала динамічною, масштабною і гострою.

У цій ситуації забезпечення стійкості підприємств може здійснюватися шляхом підвищення їх конкурентоспроможності та формування нових методичних підходів щодо оцінювання рівня витрат вітчизняних підприємств.

Значний внесок у дослідження проблеми визначення обліку витрат на підприємств внесли такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Д. Сакс, В. Маршал, Л. Чернелевський, С. Покропивний, М. Кужельний, М. Чумаченко, В. Сопко, В. Добровський, С. Голов, Т. Марени, В. Керімов, Т. Карпова, Є. Мних, В. Палій, М. Врублевський, Ю. Мишин, І. Білоусова, Л. Нападовська, Д. Гудима, В. Власюк та ін. Проте значна частина існуючих наукових досліджень з проблем визначення і обліку витрат є спробами узагальнення існуючого практичного досвіду, що не завжди доцільно. Разом з тим, у вітчизняній практиці не існує єдиного підходу до оцінки вартості і обліку витрат незавершеного підприємства та його впливу на рівень конкурентоспроможності продукції.

Раціональне використання ресурсів на підприємстві забезпечує його конкурентоспроможність незалежно від галузі діяльності. Оскільки незавершене виробництво у загальних витратах займає ще значну частку, то високу актуальність на даний час має необхідність дослідження проблем обліку обсягів незавершеного виробництва на промисловому підприємстві [2].

Метою статті є викладання результатів дослідження традиційних методів обліку витрат незавершеного виробництва, визначення їх переваг і недоліків та пошуку найефективніших методів обліку.

Від правильної організації обліку і оцінки обсягів незавершеного виробництва залежить достовірність розрахунку виробничих витрат, калькулювання собівартості та рівень матеріальних витрат при виготовленні продукції [1]. Тільки при правильному визначенні частки витрат у незавершеному виробництві, можна точно розрахувати собівартість готової продукції, а також обсяг прибутку при її продажу. Саме тому, в умовах постійних змін ринкового середовища головним завданням будь-якого підприємства є оптимізація витрат на виробництво продукції. Раціональне використання ресурсів на підприємстві забезпечує його конкурентоспроможність незалежно від галузі діяльності. Оскільки незавершене виробництво у загальних витратах займає ще значну частку, то високу актуальність на даний час має необхідність дослідження проблем обліку обсягів незавершеного виробництва на промисловому підприємстві [2].

При використанні різних методів обліку витрат виробництва і при різному варіанті й формі його організації застосовують нор-

ми витрат та нормативи, а також виявляють відхилення від них. Принципова різниця полягає в тому, коли це робиться — у процесі здійснення технологічного процесу, або вже після його виконання [5].

У сучасній практиці обліку витрат на виробництво продукції використовується значне число методів — традиційних та новітніх.

Особливої уваги потребують традиційні методи обліку витрат незавершеного виробництва. До традиційних методів відносять: абсоршин-костинг, директ-костинг, стандарт-кост, нормативний облік калькулювання витрат, попередільний метод калькулювання.

Абсоршин-костинг (система обліку за повними витратами) — згідно з цим методом усі прямі витрати на виробництво та всі змінні витрати на виробництво включаються до собівартості виготовленої продукції.

Перевагами цього методу є можливість його застосування для розрахунку ціни за одиницю продукту, розрахунку повної собівартості готової продукції, запасів готової продукції на складі і визначення незавершеного виробництва, розрахунку собівартості та рентабельності окремих видів продукції на виробництві, можливість застосування в цілях фінансового обліку та при складанні бухгалтерської звітності. Але існують і недоліки: неможливість застосування для порівняльного аналізу собівартості товарів власного вироництва, ймовірність вибору некоректної бази розподілу змінних витрат, яка призведе до викривлення реальної собівартості виготовленої продукції та встановлення необґрунтованих цін на товар, необачність віднесення витрат до однієї групи.

Директ-костинг — система обліку за змінними витратами, згідно з якою тільки змінні витрати включаються до собівартості виготовленої продукції і в оцінку кінцевих запасів, а постійні витрати в повному їх обсязі відносяться на фінансовий результат діяльності підприємства.

Перевагами методу директ-костинг є спрощена система розрахунку собівартості порівняно з системою обліку за повними витратами, відсутня процедура розподілу повних витрат по видам продукції, можливість застосовувати більш гнучку систему ціноутворення та визначення граничної ціна товару, що може бути ефективним при не повному використанні виробничих потужностей, визначення маржинального прибутку, який дозволяє планувати ціни та знижки на певний обсяг продаж товарів, і відповідно визначення точки беззбитковості підприємства. А от недоліки дуже незначні: відсутність інформації про повну собівар-

тість одиниці продукції, ведення обліку витрат тільки за виробничою собівартістю.

Згідно з методом стандарт-кост (система обліку за нормативними витратами) облік витрат ведеться в межах встановлених норм та нормативів та по відхиленням до них. Але до початку виробничого циклу проводиться попереднє нормування витрат. Як правило використовують основні статті витрат: сировина та матеріали; заробітна плата робітників виробничого персоналу; накладні витрати.

Перевагами цього методу є попереднє нормування витрат по статтям та елементам. Система використовується для прийняття рішень, якщо стандарти розроблені окремо за змінними елементами витрат. На підставі встановлених стандартів можна заздалегідь визначити суму очікуваних витрат на виробництво і реалізацію виробів, обчислити собівартість одиниці виробу для визначення цін, керівництво своєчасно отримує інформацію про величину відхилень від нормативів, менш складна техніка ведення обліку виробничих витрат і калькулювання продукції. У цьому методі також існують недоліки, такі як неможливість застосування системи обліку на всіх етапах життєвого циклу продукції, тому що на етапі розробки деякі види витрат непередбачені, відсутність якісних показників діяльності підприємства, тому що головна увага приділяється мінімізування відхилень від норм, залежність системи від зовнішніх факторів (зміна цін постачальниками, вплив інфляції, зміни в законодавстві, ускладнення при розрахунку нормативних витрат.

Нормативний облік калькулювання витрат незавершеного виробництва на підприємстві — це щоденне виявлення відхилень від розроблених стандартних норм витрат на виробництво по ходу технологічного процесу, він включає в себе: нормування витрат; калькулювання собівартості продукції за нормами та нормативами; виявлення та документальне оформлення відхилень від норм у ході виробничого процесу по видам продукції; оперативний аналіз відхилень; облік відхилень від норм по видам відхилень, місцям виникнення та причинам виникнення; виявлення і документальне оформлення зміни норм у зв’язку з удосконаленням виробництва; запобігання надлишків при використанні сировини і матеріалів.

Перевагами є можливість поточного оперативного обліку витрат шляхом обліку відхилень від норм, відокремлення обліку змін норм, тобто контроль за здійсненням режиму економії, укрупнення об’єктів, оскільки нормативні калькуляції складають

по всіх видах виробів, а відхилення враховують по групах однорідної продукції, внаслідок чого зменшується число об'єктів калькулювання, охоплення нормативними калькуляціями значної частини витрат, облік відхилень від норм по видам відхилень, місцям виникнення та причинам виникнення; прорахунок фактичної собівартості виготовляємої продукції з використанням нормативної калькуляції. Недоліки цього методу калькулювання включать: значну частину відхилень від норм, пов'язаних з використанням сировини і матеріалів на виробництво, яка виявляється за допомогою інвентаризації в цілому по структурних підрозділах та за весь звітний період, велику кількість неврахованих витрат, відхилення витрат на управління і обслуговування виявляють без врахування змін обсягів виробництва, а в більшості випадків зовсім не виявляють, їх фактичну величину розподіляють переважно пропорційно основної заробітної плати робітників, що значно зменшує інформаційну функцію обліку.

Попередільний метод калькулювання обліку витрат використовується підприємствами, що мають масовий характер виготовлення кінцевого продукту з однорідною сировиною, матеріалами та спорідненими технологіями випуску продукції. При цьому продукцію виготовляють у межах безперервних процесів або сукупності послідовних основних й допоміжних процесів, кожний з яких є самостійним виробничим переділом. Розрізняють простий (безнапівфабрикатний метод), коли на підприємстві випускається один вид продукту, та багатоступеневий (напівфабрикатний) метод, який застосовують, коли має місце реалізація продукції, яка не пройшла всі технологічні етапи на виробництві. Безнапівфабрикатний метод менш трудомісткий, але він не дозволяє порахувати собівартість при передачі з одного переділу в інший. А напівфабрикатний метод більш трудомісткий, він дозволяє враховувати залишки незавершеного виробництва по цехах, а також контролювати рух напівфабрикатів власного виробництва.

Переваги попередільного методу калькулювання є: ведення аналітичного обліку витрат на виробництві за об'єктами калькулювання, калькуляція продукції ведеться за статтями витрат у розрізі видів або груп продукції по переділах, калькуляційний облік витрат організують за технологічними переділами, збір інформації про витрати є менш трудомістким у порівнянні з позамовним методом, інформація, що відображена на рахунках бухгалтерських обліку, є більш прозорою, розподілення накладних витрат по цехам проводиться більш точно. Недоліками попередільного методу є неможливість згрупувати витрати за видами

продукції, значний обсяг облікових записів, дані на підприємстві не дають інформації про причини відхилень фактичних витрат від нормативних.

Отже, розглядаючи ці системи калькулювання та методи обліку витрат доцільно було б зупинитися на окремих та вказати на їх розбіжності. А саме, система стандарт-кост не є повним аналогом нормативного обліку витрат. Вона передбачає облік повних витрат і враховує витрати в межах певних норм. Але, в межах нормативного обліку витрат відхилення від норм витрат включають до собівартості продукції, тоді як у системі стандарт-кост понаднормові витрати відносіть або на фінансовий результат діяльності підприємства або на винних осіб. За нормативним методом нормуються прямі витрати, а змінні розподіляються між об'єктами калькулювання індексним методом, а от у системі стандарт-кост стандарти (норми) розробляються для всіх видів витрат, а також для доходів та ще можливо і для деяких виробничих показників.

Система абсоршин-костинг (повних витрат) використовується на малих та середніх підприємствах, де має місце виробництво одного або кількох видів продукції. На підприємствах, де є значна номенклатура продукції, що виготовляється, ефективніше комбінувати цей метод з іншими.

Метод директ-костинг застосовується переважно в управлінському обліку для прийняття управлінських рішень, де здійснюється поділ на постійні та змінні витрати підприємства. Виходячи з вище сказаного можемо зробити поділ на кілька різновидів системи директ-костинг: класичний (калькулювання за прямими (основними) витратами, які водночас є і змінними система обліку за змінними витратами калькулювання відбувається за змінними витратами, до складу яких входять прямі витрати та змінні не прямі витрати; система обліку витрат, залежно від використання виробничих потужностей, коли калькулюються усі змінні витрати і частина постійних витрат визначених залежно з коефіцієнтним методом використання виробничих потужностей підприємства.

Особливістю попередільного методу є те, що витрати узагальнюються по переділам, і відповідно, це дозволяє калькулювати собівартість продукції по кожному переділу, яка може бути застосована як напівфабрикат, який у наступному може піти у виробництво або бути проданим іншим підприємствам з аналогічним технологічним циклом для подальшого використання. Як відзначалось вище, калькулювання собівартості продукції доцільно проводити за кожним переділом. У рамках даного процесу можна ви-

значити як загальні витрати на незавершене виробництво за кожним переділом, так і фазою технологічного процесу. Оцінка їх здійснюється за методиками, викладеними у галузевих рекомендаціях згідно з чинним законодавством про оцінку ресурсів [1].

Оцінку витрат незавершеного виробництва на підприємствах з безперервним і закритим технологічним процесом доцільно здійснювати з використанням нормативного обліку за собівартістю сировини та матеріалів, завантажених в апарати. Кількість сировини, матеріалів та напівфабрикатів визначається шляхом проведення замірів та лабораторних аналізів і відображається в перерахунку на вміст у них корисної сировини. Залишки незавершеного виробництва визначають виходячи з кількості апаратів, які були завантаженими на кінець звітного періоду, та ваги сировини і матеріалів, які знаходились у кожному з них. А самі кількісні залишки підтверджуються актами інвентаризації незавершеного виробництва, обраховують за плановими нормами, скоригованими на фактично витрачені матеріали на виробництво продукту [4].

Проведене дослідження методів обліку і калькулювання витрат незавершеного виробництва їх переваг та недоліків дозволило встановити, що традиційні методи обліку витрат дозволяють врахувати особливості технологій виготовлення продукції, а також характер організації управління підприємством. За умови адекватного застосування цих методів можна забезпечити ефективне управління підприємством.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV // Бухгалтерський облік і аудит. — 1999. — № 9 — С. 3—8.

2. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Затверджені Наказом Державного комітету промислової політики України від 2 лютого 2001 р.

3. *Пилипенко О. О.* Управління витратами на сучасних підприємствах // Формування ринкових відносин в Україні. — № 12. — 2008. — С. 8—9.

4. *Чернелевский Л. М., Осадча Г. Г.* Управлінський облік на підприємствах харчової промисловості. — К.: Пектораль, 2005. — 360 с.

5. *Сопко В. В.* Нормативный учет затрат производства в пищевой промышленности. — М.: Пищепромиздат, 1978. — 144 с.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» // Бухгалтерія. — 2001. — № 5. — С. 135—149.

Стаття надійшла до редакції 15.01. 2011 р.

УДК 657:330.52

Л. В. Городянська, канд. екон. наук,
докторант кафедри обліку
підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КРИТЕРІЇ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ВІДТВОРЮВАНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕСУРСІВ У СИСТЕМІ ОБЛІКУ

АНОТАЦІЯ. Запропоновано критерії оцінювання відтворюваних економічних ресурсів за видами, які визнаються та не визнаються традиційною обліковою системою. Уперше введено та розкрито критерії якісного оцінювання сукупного інтелектуального потенціалу кожного працівника, які беруть участь у формуванні вартості інтелектуальних ресурсів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: облікова інформація, відтворювані економічні ресурси, система обліку, критерії вартісного оцінювання, критерії якісного оцінювання.

АННОТАЦИЯ. Предложены критерии оценивания воссоздаваемых экономических ресурсов за видами, которые признаются и не признаются традиционною учетною системою. Впервые введены и раскрыты критерии качественного оценивания совокупного интеллектуального потенциала каждого работника, которые принимают участие в формировании стоимости интеллектуальных ресурсов.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: учетная информация, воссоздаваемые экономические ресурсы, система учета, критерии стоимостного оценивания, критерии качественного оценивания.

ABSTRACT. The criteria of evaluation of the recreated economic resources after kinds which are acknowledged and not acknowledged by the traditional registration system are offered. Are first entered and exposed criteria of quality evaluation of the combined intellectual potential of every worker, which take part in forming of cost of intellectual resources.

KEY WORDS: accounting information, recreated economic resources, system of accounting, criteria of cost evaluation, criteria of quality evaluation.

Прийняття обґрунтованих управлінських рішень неможливо уявити без своєчасного забезпечення користувачів достовірними обліковими даними, які в умовах розвитку інформаційного суспільства набувають стратегічного значення та потребують все змістовнішого наповнення та розширеного представлення. Поліпшення економічної ситуації в Україні певною мірою залежить від рівня системного підходу до упорядкування та розширення меж облікових даних.

Багатогранність тлумачення категорії «інформаційне забезпечення» спостерігається як у працях зарубіжних фахівців з менеджменту [1—2], так і вітчизняних науковців з обліку [3—7], які особливу увагу приділили проблемам формування облікової інформації та визначенню її впливу на прийняття виважених управлінських рішень. Так, економісти І. П. Босак, Є. М. Палига дослідили вплив ін-

формаційних ресурсів на процес управління підприємством. Інформаційне забезпечення автори характеризують як наявність необхідних для управління економічними процесами відомостей, які містяться у базах даних інформаційних систем [4, с. 194]. Керівництво має позитивно сприймати принципово нову інформацію, яка може змінити уявлення про напрями розвитку бізнесу, способи та засоби досягнення цілей підприємством [5, с. 25].

Запропоновано схему процесу перетворення економічної інформації у звітні дані в системі бухгалтерського обліку (рис. 1).

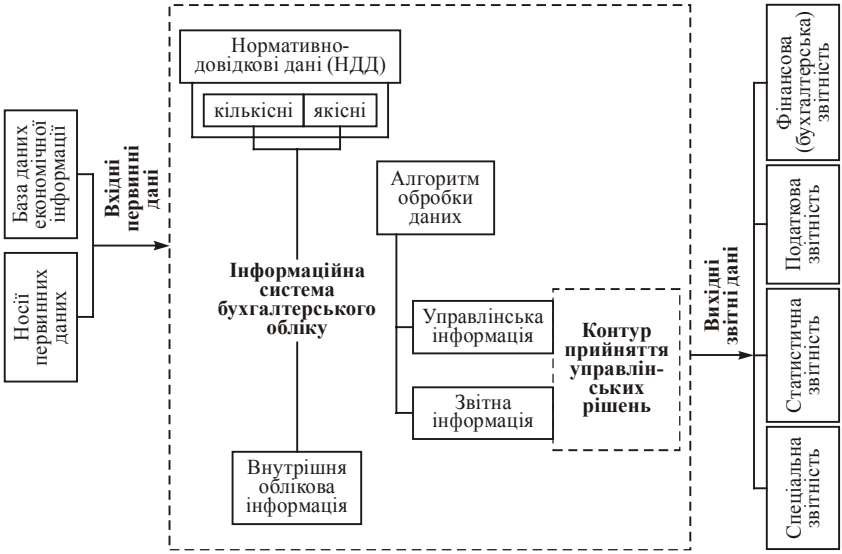

Рис. 1. Схема процесу перетворення економічної інформації у звітні дані в системі бухгалтерського обліку

Саме своєчасне надання облікової інформації, яка враховує зміни, викликані економічною ситуацією в країні, та забезпечує прийняття оптимальних рішень, є важливим в управлінні необоротними ресурсами. Ключовими у цьому процесі є передусім вирішення питань оцінювання ефективності використання необоротних ресурсів та визначення рівня їх відтворення в системі бухгалтерського обліку.

Метою статті є обґрунтування критеріїв оцінювання облікової інформації, яка характеризує відтворювані економічні ресурси в системі бухгалтерського обліку та поза її межами.

У системі бухгалтерського обліку під впливом теоретичних, методологічних, організаційних та методичних процедур первинні да-

ні перетворюються у звітні показники. Розширення меж підготовки облікової інформації охоплює процеси збору, своєчасної обробки та формування даних за встановленими правилами, нормами та вимогами традиційної системи обліку. Це вимагає кваліфікованого та професійного вирішення комплексу завдань з метою опанування та якісного представлення облікової інформації.

За цією схемою на вхід інформаційної системи бухгалтерського обліку потрапляють лише ті дані, які зафіксовані у первинних документах. До початку обробки первинних даних формуються нормативно-довідкові дані (НДД), які мають рекомендаційний характер. У системі бухгалтерського обліку первинні дані про господарську діяльність реєструються, накопичуються, обробляються під впливом кількісної та якісної нормативно-довідкової інформації, внаслідок чого відбувається їх перетворення у новий вид — внутрішню облікову інформацію. Така інформація зберігається та узагальнюється з метою забезпечення внутрішніх і зовнішніх користувачів повними й достовірними даними для проведення ними аналізу, прогнозування напрямів розвитку підприємства і підготовки виважених управлінських рішень. Після обробки та формування звітних показників облікова інформація перетворюється у вихідні звітні дані, які подаються у вигляді фінансової (бухгалтерської), податкової, статистичної та спеціальної звітності.

Важливість належного формування та своєчасного отримання облікової інформації, особливо щодо відтворюваних економічних ресурсів, обумовлена тим, що процес відтворення може відбуватися як у межах окремого підприємства, так і охоплювати продуктивні сили суспільства. У процесі відтворення визначальним є виробництво, оскільки в ньому відбувається взаємодія основного елементу продуктивних сил — людини з матеріальними та інтелектуальними ресурсами і первісне привласнення результатів найманої праці [8, с. 223—224]. Відтворення продуктивних сил передбачає відновлення засобів та предметів праці, форм і методів організації виробництва, а також документальне представлення даних про зміни, що відбулися в системі бухгалтерського обліку. В. М. Пархоменко підкреслює значення методу документування всіх господарських операцій для узагальнення облікової інформації та її упорядкування у системі обліку [7, с. 7].

Отримання достовірної облікової інформації, яка усебічно та повно характеризує вартість відтворюваних необоротних ресурсів, ускладнюється внаслідок часткового визнання їх об’єктів у системі бухгалтерського обліку.

В основу побудови інформаційної системи обліку відтворюваних економічних ресурсів доцільно покласти критерії якісного та кількісного оцінювання таких ресурсів за видами, які визнаються та не визнаються традиційною обліковою системою (рис. 2).

Рис. 2. Критерії оцінювання відтворюваних економічних ресурсів у системі обліку

Сформулюємо характерні відмінності необоротних інтелектуальних ресурсів від матеріальних, які полягають у наступному:

— інтелектуальні ресурси — є основою розвитку інформаційної (інтелектуальної) економіки, орієнтованої на знання та інтелект нації, зростання якості інтелектуальної праці. Вони відіграють важливу роль у виробничому процесі, однак як економічна категорія такі ресурси не визнаються засобами праці, а їх суттєва складова — інтелектуальний потенціал взагалі не визначається в традиційній системі бухгалтерського обліку та не відображається в балансі підприємства;

— матеріальні ресурси — є основою розвитку матеріальної економіки, підґрунтям якої є переважно матеріальні засоби та предмети праці. Засоби праці складають основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, які визнаються в традиційній системі обліку та відображаються в балансі у складі необоротних активів.

Оцінювати — визначати вартість, цінність або якість чогось [9, с. 620]. Тобто, процес оцінювання має включати якісні та кількісні критерії.

Критеріями вартісного оцінювання відтворюваних необоротних ресурсів вважаємо існуючі у традиційній системі обліку види оцінок необоротних матеріальних та нематеріальних активів (ресурсів), які регулюються П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи». Критерії якісного оцінювання складової інтелектуальних ресурсів — сукупного інтелектуального потенціалу кожного працівника вводяться уперше, а тому вимагають обґрунтування та визначення. Визначимо економічну сутність усіх наведених оцінок, які характеризують критерії якісного оцінювання. Для чого було використано Сучасний тлумачний словник української мови [9, с. 18—19, 142, 289, 393, 411], що дозволило автору запропонувати для цілей проведення якісного оцінювання такі терміни.

Оцінка рівня кваліфікації — визначення ступеня придатності, підготовленості до якого-небудь виду праці, визначеного фахом, професією або спеціальністю.

Оцінка рівня компетентності — визначення спроможності людини реалізовувати ґрунтовні знання, навички, вміння у певній галузі; добра обізнаність.

Оцінка рівня професійної ерудиції — визначення ступеня начитаності, обізнаності фахівця, глибини різнобічності знання ним професійної справи у певній галузі чи багатьох галузях науки.

Оцінка рівня відповідальності — серйозності, важливості; визначення ступеня надання фахівцю прав та накладання на нього обов’язків при здійсненні професійної діяльності.

Оцінка рівня адаптивності — встановлення здатності пристосуватися до нових умов існування, звикнути до змін середовища та до незвичних умов праці.

Уперше також вводиться критерій вартісного оцінювання в обліку результативності персоналу, яка формується шляхом відтворення або розвитку спадкових (особистих) і набутих (ділових) критеріїв якості. Процес відтворення позитивно впливає на професійне зростання працівників, сприяє підвищенню результативності їх творчої праці та збільшенню доданої економічної вартос-

ті підприємства. Отримання прибутку підприємством є спільною вартісною характеристикою результативності господарської діяльності працівників. Розподіл прибутку між усіма учасниками, задіяними у виробничому процесі, з урахуванням критеріїв якісного оцінювання дозволяє визначити вартість внеску кожного працюючого.

Дослідження питань відображення необоротних матеріальних та нематеріальних активів у традиційній системі обліку дало змогу автору запропонувати групування відтворюваних економічних ресурсів за притаманними їм ознаками (критеріями), які є основою оцінювання якості відтворюваних ресурсів та визнання їх у системі обліку. До них належать:

1) Ознаки організації обліку відтворюваних економічних ресурсів, які характеризують результативність використання необоротних ресурсів, здатних до відтворення, на користь усього суспільства. Організація обліку починається з наказу про облікову політику підприємства, який є основним внутрішньогосподарським нормативно-правовим актом у сфері організації бухгалтерського обліку.

2) Ознаки визнання в обліку та відображення в балансі об'єктів відтворюваних економічних ресурсів, які є суб'єктивними. Вони характеризують умови отримання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з використанням об'єкту та достовірного визначення і документального підтвердження вартості відтворюваних економічних ресурсів.

Характерною особливістю організації роботи з інтелектуальними ресурсами в ринкових умовах господарювання є повноцінне використання потенціалу співробітників за рахунок інтенсивного типу відтворення, самоконтроль, органічна, гнучка форма організації цієї роботи тощо. Нагальними є проблеми вимірювання, оцінки та відображення в обліку реальної вартості інтелектуальних ресурсів підприємства. Учений М. І. Бондар пропонує поняття «вартість» трактувати як внутрішню оцінку, а «ціну» — як зовнішню оцінку [10, с. 170].

Витрати на підготовку та перепідготовку кадрів, дослідження, підвищення ділової репутації (гудвілу) підприємства відповідно до п. 9 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» не визнаються нематеріальними активами, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Хоча ці витрати і пов'язані з отриманням майбутніх економічних вигод, однак оцінити дійсні знання та кваліфікацію персоналу, рівень зростання ділової репутації підприємства за рахунок використання праці інтелектуальних ресурсів досить складно. Якісні характеристики праців-

ників невіддільні від їх носіїв, а це ускладнює процес контролю, юридичного оформлення та реального оцінювання майбутніх економічних вигод підприємства від використання інтелектуальних ресурсів. Оцінка інтелектуальних ресурсів, як і внутрішньо створеного гудвілу, має враховувати не лише об'єктивні вартісні показники, а й невідчутний інтелектуальний продукт, який створює приріст вартості капіталу. Тобто, за рахунок використання інтелектуальних ресурсів має збільшуватися вартість нематеріальних активів та відповідно зростати ринкова вартість підприємства.

Саме у процесі виробничої діяльності та інформаційної взаємодії між працівниками відбувається обробка вхідної інформації, яка набуває нових якостей та створюється додаткова корисна інформація.

Визначено процедуру перетворення економічної інформації у звітні дані в системі бухгалтерського обліку.

Запропоновано критерії оцінювання відтворюваних економічних ресурсів за видами, які визнаються та не визнаються традиційною обліковою системою, що дозволить сформувати повну та об'єктивну інформацію щодо вартості цих ресурсів. Уперше введено критерії якісного оцінювання складової інтелектуальних ресурсів — сукупного інтелектуального потенціалу кожного працівника та критерій вартісного оцінювання в обліку результативності персоналу, які докладно розкриті в статті.

У подальшому доцільно використати запропоновані критерії при побудові інформаційної системи обліку відтворюваних економічних ресурсів.

Література

1. *Друкер П.* Задачи менеджмента в XXI веке: уч. пос. / Питер Друкер; [пер. с англ.]. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. — 272 с.

2. *Портер М.* Конкуренция: учебное пособие / Майкл Портер; [пер. с англ.]. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. — 495 с.

3. *Анохін В.* Інформаційне забезпечення — крок до здобуття позитивного досвіду / В. Анохін // Право України. — 2008. — № 4. — С. 77—79.

4. *Босак І.П., Палига Є.М.* Інформаційне забезпечення управління підприємством: економічний аспект / І. П. Босак, Є. М. Палига // Регіональна економіка. — 2007. — № 4. — С. 193—196.

5. Корнєв Ю. Інформаційне забезпечення розвитку підприємницької діяльності / Ю. Корнєв // Вісник НАН України. — 2008. — № 5. — С. 24—31.

6. *Ластовецький В.* Інформаційне забезпечення підприємницької діяльності / Василь Ластовецький // Бухгалтерський облік і аудит. — 2006. — № 10. — С. 7—10.

7. *Пархоменко В*. Документальне забезпечення бухгалтерського обліку / Валерій Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. — 2010. — № 8. — С. 7—11.

8. Економічна енциклопедія: [У 3 т.] / Редкол.: Мочерний С.В. (відп. ред.) [та ін.]. — К.: Видавництво центр «Академія», 2000. — Т. 1. — 864 с.

9. Сучасний тлумачний словник української мови: 100000 слів / [за заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В. В. Дубічинського]. — Х.: ВД «Школа», 2009. — 1008 с.

10. *Бондар М. І.* Оцінка та оцінювання в бухгалтерському обліку / М. І. Бондар; відп. ред. А. М. Мороз // Фінанси, облік і аудит: збірник наукових праць. — К.: КНЕУ, 2009. — Вип. 13. — С. 169—177.

Стаття надійшла до редакції 15.11.2010 р.

УДК 657.421.3

В. М. Диба, канд. екон. наук,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА ЇХ ОБЛІК

АНОТАЦІЯ. Статтю присвячено визначенню нематеріальних активів за певними ознаками і використанню таких активів як провідного фактору розвитку сучасної економіки. Розглянуто суперечності бухгалтерського обліку створених інтелектуальною діяльністю нематеріальних активів за аспектами доцільності відпрацювання нових підходів до визначення структури вартості продукції (послуг) на основі застосування інтелектуального капіталу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: нематеріальні активи, інтелектуальний капітал, інтелектуальна діяльність, інтелектуальна власність, знання, інновація, акціонерний капітал, технологічний прогрес, інноваційний розвиток.

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена вопросам определения нематериальных активов в соответствии с определенными признаками и использования таких активов как основного фактора развития современной экономики. Рассматриваются противоречия бухгалтерского учета созданных интеллектуальной деятельностью нематериальных активов и необходимости создания новых подходов к определению структуры стоимости продукции (услуг) на основе использования интеллектуального капитала.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: нематериальные активы, интеллектуальный капитал, интеллектуальная деятельность, интеллектуальная собственность, знания, инновация, акционерный капитал, технологический прогресс, инновационное развитие.

ABSTRACT. This article is devoted to the definition of intangible assets according to certain features and the use of such assets as a leading factor or current economy development. The contradictions of accounting, created by intellectual activity of intangible assets are considered and the necessity of creation of new approaches to the definition of production cost structure (or the cost of services) on the basis of using intellectual capital is examined.

KEY WORDS: intangible assets, intellectual capital, intellectual activity, intellectual property, knowledge, innovation, joint-stock capital, technological progress, innovation development.

У сучасній економіці інтелектуальний капітал постає провідним фактором суспільного виробництва, що визначає доцільність відпрацювання нових підходів бухгалтерського обліку щодо визначення структури вартості продукції (послуг), вироблених на основі застосування такого капіталу. Внаслідок істотних змін, яких зазнали економічні критерії мікрорівня та їх облік, відбуваються зміни у структурі вартості усіх матеріальних продуктів не лише на стадії матеріального виробництва, але й попередніх і наступних за ним стадіях: науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, маркетингу, постачання, продажу, обслуговування, все це ускладнює облік витрат, доходів на різних етапах руху нематеріальних активів.

Нині такі активи визначають на підставі певних ознак: 1) відсутності матеріальної речовинної (фізичної) форми; 2) можливості ідентифікації (виокремлення й відділення); 3) використання у виробництві продукції, наданні послуг або для потреб управління підприємством; 4) використання упродовж тривалого періоду, тобто терміну корисного використання (12 місяців або звичайного операційного циклу, якщо він перевищує 1 рік); 5) підприємством не передбачається продаж такого активу; 6) здатності забезпечувати підприємству економічну користь у майбутньому; 7) наявності документів, що засвідчують існування такого активу і права на результати інтелектуальної діяльності: патенти, свідоцтва, інші охоронні документи, угоди про поступку щодо придбання патенту, товарного знаку тощо; 8) існування об’єктів інтелектуальної власності (виключне право на результати інтелектуальної діяльності); 9) наявності авторського права підприємства на програми ЕОМ, бази даних тощо; 10) володіння «ноу-хау», таємною формулою, процесом тощо; 11) майнового права підприємства як автора або іншого правовласника типології інтегральних мікросхем; 12) виключного права підприємства на товарний знак, знак обслуговування, назву місця походження товарів. Окрім того, у складі нематеріальних активів враховується ділова репутація підприємства.

Не належать до нематеріальних активів: науково-дослідні, дослідно-конструкторські й технологічні роботи, що не завершилися позитивним результатом, не закінчені або не оформлені належним чином відповідно до встановлених норм.

Не наділені матеріальною формою (невідчутні) нематеріальні активи тим не менше забезпечують майбутні економічні вигоди як результат інтелектуальної діяльності за їх використання у вигляді чистого надходження коштів, включно з підвищенням доходів або економії витрат. Захищені законом на підставі авторського, патентного права або ноу-хау такі активи набувають форми інтелектуальної власності, що за науково-технологічного поступу постійно розширюється за рахунок нематеріальних активів, оскільки поняття «результати інтелектуальної діяльності» й «інтелектуальна власність» безпосередньо пов'язані з поняттям «нематеріальні активи» у процесі перетворення наукових знань, творчих зусиль і фахових навиків у відповідну форму власності.

Основні суперечності щодо обліку витрат на нематеріальні активи виникають стосовно вирішення питань: 1) чи варто списувати такі витрати негайно з їх утворенням або капіталізувати (зараховувати на баланс) як актив; 2) якщо прийнято рішення про списання таких витрат, — яким чином це здійснювати. Зокрема, порядок обліку витрат на розроблення програмного забезпечення відповідно з МСФО не досить визначений, існує об'єктивна складність щодо прийняття рішення про визнання таких витрат нематеріальними активами або відтворення їх як витрат, що особливо характерно для витрат на розроблення маркетингових, інформаційних систем тощо.

Ще у другій половині XX ст. найважливішою за значенням виявилася інтелектуальна діяльність, знання та ідеї, на основі яких створювалися нові технології як основа розвитку бізнесу. У подальшому важливою складовою економічного піднесення XX ст. стали вважати інноваційну діяльність як процес перетворення знання та ідей на інновацію, що може розглядатися як безперервний перебіг подій, унаслідок яких інновація проходить цикл від ідеї до конкретних технології, продукту або послуги і поширюється далі із практичним використанням, тобто інновацією постає кінцевий результат запровадження нового для зміни об'єкта управління й отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технологічного або іншого ефекту. Відтак, проведенню науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт надають перевагу в інвестиційних витратах, що перевершує у наукомістких галузях витрати на придбання обладнання й будівництво.

Отже, не лише рівень розвитку матеріального виробництва характеризує економіку постіндустріальних країн, а саме нематеріальні активи, інтелектуальна власність і їх здатність задовольняти вимоги ринкової економіки. До того ж із швидким поширенням сфери застосування комп'ютерних технологій значний розвиток отримали телекомунікаційні засоби, що створило матеріальні передумови перетворення інформації і знань на такий виробничий ресурс, що перевершив і фінансовий капітал, і робочу силу й сприяв розвитку науки і технологій, і досягненню закономірного результату — глибокого проникнення їх у процес виробництва, що визначило піднесення ролі й значення науки, людського розуму, інформації і знань у розвитку економіки й суспільства у цілому. Економічна діяльність підприємств, що базується на використанні інтелектуальних ресурсів, характеризується збільшенням питомої ваги інтелектуальної праці, новітніх технологій і продуктів із зростанням капіталізації підприємства за інтелектуальною його складовою, тобто нематеріальними інтелектуальними активами, що не мають фізичної форми (невідчутні).

Розвиток високотехнологічної діяльності на основі використання нематеріальних активів, інтелектуальної власності радикально змінили структуру суспільного виробництва на користь зростання наукомістких підприємств (компаній), цінність невідчутних активів яких багаторазово перевищує вартість їх матеріальних активів. Ставку на використання таких активів, як головного фактору розвитку економіки нині зроблено у більшості країн світу, включно із багатими на природні ресурси, у яких витрати на науку становлять значні суми, що забезпечило скорочення у таких країнах низькоконкурентних галузей (чорної металургії, хімічної, текстильної промисловості тощо) і швидкий розвиток нових наукомістких виробництв, які під впливом наукових розробок відповідно до ринкового попиту перетворюються на потужні підприємства.

Провідні країни досягли у XX ст. найбільш швидких і великих економічних результатів завдяки зміні фінансових технологій і підходів до правил оцінювання активів, зокрема, нематеріальних. Здійснені інновації у цих країнах сприяли перетворенню продуктів інтелектуальної діяльності у нематеріальні активи надзвичайно високої вартості з подальшою їх конвертацією в акціонерний і фінансовий капітал. Важливі зміни відбувалися й у структурі компаній, утворювалися унікальні організаційні форми ведення бізнесу. Великі промислові корпорації замінювалися структурами, заснованими на застосуванні різних, переважно невеликих за

розмірами підприємств, пов'язаних діловим партнерством на основі акціонерного капіталу, коли, до того, кожний працівник ставав співвласником.

Прикметною особливістю економічного розвитку наприкінці XX ст. виявилося те, що товаром усе частіше поставали права на інтелектуальну власність, які після їх вартісного оцінювання у вигляді нематеріальних активів виявляються у розвинутих країнах основною складовою майнових комплексів підприємств, що займаються розробленням і створенням нових технологій. Відтак, ринок інтелектуальної власності став однією з найважливіших сфер економіки не лише в окремих країнах, але й у світовому секторі технологій та біотехнологій, і разом з тим відбулося подальше поглиблення й набуття остаточного технологічного характеру розриву між економічно розвинутими країнами й рештою країн світу, оскільки сучасні технології надмірно складні й дорогі, щоб їх могли навіть застосовувати відносно нерозвинуті в економічному відношенні країни, що позбавило їх можливості ефективної діяльності й тим самим перспектив успішного розвитку.

Саме цей розрив має негативні наслідки і на розвинуті країни внаслідок певного обмеження їх ринків збуту складної, вартісної й високотехнологічної продукції і відповідно — на технологічний прогрес. Насправді проблема стосується того, що зростання ефективності інформаційних технологій призвела до класичної кризи надвиробництва інформаційних послуг, тобто надвиробництву очікувань, обсяг яких перевершує можливості навіть глобальних ринків і саме у цьому полягає найістотніша проблема структурної кризи, що охопила економіки розвинутих країн й економіку світу в цілому. Й отже, розширення глобальних ринків стримується бідністю населення країн, що розвиваються, і щонайбільше — культурними перепонами, оскільки технології пропаганди й обробки інформації, розроблені для однієї цивілізаційної парадигми, зовсім інакше сприймаються іншими або сприймаються з принциповими спотвореннями, що у загальному підсумку гальмує розвиток ринків збуту й негативно впливає на надходження ресурсів для подальшого прогресу інформаційних технологій західних провідних країн.

Нині визнані три моделі наукового й інноваційного розвитку країн:

1) орієнтація на лідерство у науці, реалізація великомасштабних цільових проектів, що охоплюють усі стадії науково-виробничого циклу насамперед із значним науковим потенціалом в оборонному секторі (США, Великобританія, Франція);

2) орієнтація на поширення нововведень, створення сприятливого для інноваційного розвитку середовища, раціоналізацію всієї структури економіки (Німеччина, Швеція, Швейцарія);

3) стимулювання нововведень розвитком інноваційної інфраструктури, забезпечення сприйняття досягнень світового науково-технологічного прогресу, координування діяльності різних секторів у сфері науки і технологій (Японія, Південна Корея).

Інноваційна діяльність у провідних економічно розвинутих країнах, зокрема й США, розвивається за трьома напрямами: 1) готовність наукового й технічного персоналу до використання інноваційних технологій; 2) котирування цінних паперів, акцій компаній, що займаються розробкою й створенням високих технологій; 3) захист інтелектуальної власності. У США держава стимулює інноваційні процеси запровадженням різних заходів: за рішенням Національного фонду найбільш ефективні наукові центри і венчурні фонди перші 5 років повністю або частково фінансуються з федерального бюджету; найбільш ефективні та науковомісткі дослідження держава фінансує повністю, якщо це обумовлено їх складністю, великими витратами, ризиками, міжнародною конкуренцією; застосовується практика безоплатної видачі ліцензій на комерційне використання винаходів, запатентованих за бюджетними дослідженнями, що є власністю федерального уряду. Пряма підтримка інноваційних процесів полягає у формуванні інноваційної інфраструктури, створенні мережі центрів поширення нововведень і консультаційних центрів з надання ділових послуг зайнятим інноваційною діяльністю й, отже, держава сприяє формуванню ринку інновацій й одночасно постає його агентом.

У країнах Європейського Союзу основою інноваційної політики постає «План розвитку міжнародної інфраструктури інновацій і передачі технологій», прийнятий у 1985 р., головною метою якого є прискорення й спрощення процесів утілення результатів наукових досліджень у продукції на національних і наднаціональному рівнях та сприяння поширенню інновацій у країнах Євросоюзу, для чого з 1988 р. діє програма «ВЕЛЬЮ» щодо поширення результатів НДДКР, за якою у відповідь на падіння частини європейських компаній на ринках високих технологій були прийняті: ЄСПРІТ — Європейська стратегічна програма наукових досліджень у сфері технології інформаційних систем; РАСЕ — дослідження передових способів зв’язку в Європі; ЕВРИКА — комплексна програма стимулювання утворення між європейськими групами потужних промислових компаній, що здатні про-

тистояти конкуренції, особливо з боку американських і японських корпорацій, і координації європейських НДДКР у галузях оптроніки, нових матеріалів, великих ЕОМ, потужних лазерів, прискорювачів часток, штучного інтелекту.

Із набуттям поширення терміну «суспільство знань» (knowledge society) знання, людський прогрес нині визнані головною силою, двигуном економічного зростання і конкурентоздатності як підґрунтя і головний ресурс такого руху, тобто насамперед — фундаментальні знання як базисні для теорій і концепцій розвитку, розробки нових технологій, організаційних систем сучасного суспільства, людини, її взаємозв'язків із природою, можливостей збереження й очищення довкілля, моральних проблем, що пов'язані з цим, а не лише знання, втілені у продуктах і послугах, утверджують економіку знань і нові принципи взаємодії у суспільстві. Відтак знання, креативність перетворюються на виробничий фактор і змінюють економіку, технології, людину, соціум і висувають на передній план економічного розвитку людину разом з її знаннями, людським капіталом, отже, у сучасному світі відбуваються кардинальні зміни факторів виробництва, коли на зміну капіталу, природним ресурсам і праці приходять інформація, знання, людський потенціал. Це підтверджує те, що у розвинутих економіках ринкова вартість товарів і послуг складається переважно з ресурсів знань, що суттєво відрізняються від традиційних ресурсів.

За концепцією людського капіталу капіталізована вартість людини (за вкладеними у її освіту, охорону здоров'я й інші соціальні параметри коштами, для подальшої експлуатації ресурсів і можливостей людини) в економіці знань кардинально поступається ідеї реалізації потенціалу людини з нарощуванням її можливостей, відповідно головною метою постає створення умов для максимально можливого розкриття такого потенціалу, джерелом якого є саморозвиток й духовне удосконалення особистості, хоча вартісне оцінювання людини як виробничої сили за складовими людського капіталу залишаються важливою характеристикою і окремого співробітника, і всієї компанії, й, отже, розрахунки капіталізованої вартості компанії широко застосовуються.

Це свідчить про те, що економіка знань змінює якість життя і визначає зростання можливостей для людської творчості й прогресу. Зазначимо, що знання вважають суспільним благом, яке не зменшуються з його використанням, вони наділені здатністю нагромаджуватися й зростати у ціні, однак не можуть бути відчуженими від людини — їх носія. Позаяк прискорення динамізму

економіки, зростання інформаційних обмінів сприяють збільшенню знань: знання створюють знання і перетворюються на головний каталізатор валового національного продукту, суспільного багатства, нагромадження, хоча самі знання безпосередньо кількісними вимірниками оцінювати складно. Для цього використовують опосередковані показники, зокрема, 80 % ВНП розвинутих країн складають знання, що свідчить про те, що частка продукції й послуг, вироблених у сфері високих технологій та інформації, у загальному обсязі виробництва складає саме ці 80 %. Знання вимірюються ще й ринковою вартістю технологічних, організаційних, управлінських, соціальних рішень, прийнятих на їх основі, зокрема, 80—90 % вартості сучасного автомобіля припадає на втілені у ньому знання, відтак і капіталізована вартість компанії може у десятки разів перевищувати її балансову вартість за рахунок високої вартості інтелектуального капіталу в складі її нематеріальних активів відповідно до ринкового оцінювання такого капіталу.

До найважливіших принципів функціонування сучасної економіки знань належать інформаційно-комунікативні технології, інтеграція, мережі, їх взаємодія, партнерство, позаяк розвиток країн упродовж всієї історії був тісно пов'язаний з еволюцією засобів і каналів комунікації, людство постійно розвивало й удосконалювало засоби інформаційного обміну, і нині інформація перетворилася на стратегічний ресурс сучасного людства, важливий фактор економічного розвитку.

До останнього часу методиці й принципам обліку нематеріальних активів приділяється особлива увага світової економічної науки і практики, вони продовжують вивчатися і неодноразово розглядалися на сесії міжнародної групи експертів ООН з міжнародних стандартів обліку і звітності, однак невизначеність отримання економічної користі за рахунок внутрішньо створених нематеріальних активів залишається. У стандартах бухгалтерського обліку більшості країн капіталізувати дозволяється лише вартість придбаних нематеріальних активів: торгових марок, назв фірм, патентів, авторських прав, комп'ютерних програм тощо. Стосовно внутрішньо генерованих нематеріальних активів витрати мають бути списані у момент їх здійснення (Німеччина), капіталізовані можуть бути лише витрати на реєстраційні збори та юридичні витрати (США). Щоправда, у Німеччині нематеріальні активи розглядають як необігові й обігові, вартість останніх з яких капіталізується лише у компаніях, що виробляють такі активи з метою продажу.

Стосовно витрат на внутрішні науково-дослідні й дослідно-конструкторські розробки відповідно до сучасні міжнародних стандартів застосовується принцип консерватизму, тобто для забезпечення поліпшення порівнюваності результатів такі витрати списують на момент їх виникнення з огляду на високий рівень невизначеності майбутніх вигод, ступеня складності досліджень і розробок. Відтак витрати на наукові дослідження і розробки не підлягають капіталізації як на винахід або ноу-хау, й у той же час придбане для проведення наукових досліджень обладнання капіталізують і здійснюють його амортизацію упродовж розрахункового терміну корисного використання. Зазначимо, однак, що витрати на наукові дослідження, виконані для інших підприємств, дозволяється капіталізувати за міжнародними стандартами обліку.

У всьому світі триває процес розвитку індустрії інформаційно-інтелектуальних продуктів, якому притаманні певні риси [1]: 1) нині знання у продуктах і товарах формує більшу частину створеної суспільством вартості внаслідок зростання наукової місткості товарів і послуг включно з засобами транспорту, побутової техніки, електроніки тощо; 2) на міжнародних ринках домінують інтелектуальні товари і послуги й за оцінками експертів світовий ринок інтелектуальних товарів і послуг зростає у 5 разів швидше, ніж традиційні ринки; 3) діяльність з виробництва, передавання й використання знань набуває першорядного значення; 4) істотною рисою сучасного виробництва постає домінування працівників, пов’язаних із продукуванням і застосуванням знань, над індустріальними працівниками; 5) глобалізація ринку, зростання чисельності підприємств, нові технології, що полегшують вихід на нові ринки, сприяли виникненню гіперконкуренції, головними інструментами якої постають орієнтація на споживача і найбільш повне врахування його потреб; 6) гіперконкуренція утверджувалася створенням новітніх товарів і послуг й суттєво скоротила цикли між їх виведенням на ринок і заміною більш якісними товарами і послугами; 7) зростання трансакційних витрат, пов’язаних з пошуком інформації, вивченням ринку, укладанням контрактів і контролем за їх виконанням, захистом прав власності; 8) інтеграція процесів оброблення й отримання інформації забезпечила величезний соціальний, культурний і синергійний економічний ефект.

Нематеріальні активи постають рушійною силою економіки з використанням інформаційно-інтелектуальних ресурсів, що забезпечує підприємствам унікальні конкурентні переваги для розвитку в умовах гіперконкуренції. На світовому рівні відбувають-

ся процеси, що дозволяють економічно розвинутим країнам з великою частиною наукових розробок відігравати провідну роль у наукових перетвореннях й інноваційному розвитку економіки.

Література

1. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Ред. Л. І. Федулова. —— К., 2005. — 549 с.
2. *Лукичева Л.* Управление интеллектуальным капиталом. — М. : Омега-Л, 2008. — С. 36.
3. *Коваленко О. М.* Інтелектуально-інноваційна модель розвитку економіки України / О. М. Коваленко // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. Вип. 239: в 4 т. том III. —— Дн-ськ : ДНУ, 2008. — С. 703—713.
4. *Колот А. М.* Інноваційна праця та інтелектуальний капітал // Економічна теорія. — 2007. — № 2. — С. 3—13.
5. Экономика знаний: монография / Отв. ред. В.П. Колесов. — М. : Инфра-М, 2008. — С. 37.

Стаття надійшла до редакції 17. 01. 2011 р.

УДК 657

М. В. Дунаєва, асистент кафедри обліку підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У ВИНОРОБНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

АНОТАЦІЯ. У статті розглядається класифікація виробничих запасів у виноробній промисловості. Головна увага звертається на те, що від забезпеченості організації виробничими запасами залежить фінансова стійкість підприємства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: класифікація, активи, запаси, сировина, напівфабрикати, матеріали, кругообіг.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматривается классификация производственных запасов в винодельческой промышленности. Главное внимание обращено на то, что от обеспечения организации производственными запасами зависит финансовая стабильность предприятия.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: классификация, активы, запасы, сырье, полуфабрикаты, материалы, кругооборот.

ABSTRACT. The article deals with allocation of raw materials and production inventories in the process of wine production. The particular attention is paid to the fact that the financial stability of an enterprise depends on it's provision with production inventories.

KEY WORDS: classification, assets, inventories, raw materials, semi-finished goods, materials, cycle.

У нових умовах господарювання значно підвищується роль бухгалтерського обліку як найдієвішого інструмента управління. Бухгалтерський облік відображає весь процес розширеного відтворення: виробництво, розподіл, обмін і споживання та є інформаційною системою управління.

Кожне підприємство зацікавлено в створені конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках, отримання прибутку і забезпечення стабільного фінансового положення. В досягненні цієї мети приймають участь виробничі запаси, які забезпечують безперервний процес виробництва та продажу продукції.

Виноробство — один із найдавніших видів діяльності людини, який виник ще до Різдва Христова. Виноробні традиції ведучих країн-виробників створювались століттями.

Згідно Закону України «Про виноград і вино» виноградно-виноробна галузь — це сукупність підприємств, організацій, науково-дослідних установ, які зайняті в сфері переробки винограду [1].

Основними відмінностями, які відрізняють виноробну галузь від інших, є сильний фактор інертності. Це означає, що товар, який виготовлений з сировини нового врожаю, надійде у продаж тільки через кілька місяців чи років. Частина виробничих запасів вина повинна зберігатися в погребах, де воно буде дозрівати і «зростати». Таким чином, виробничий цикл у виноробній галузі може бути дуже тривалим.

Важливою передумовою раціональної організації обліку виробничих запасів є економічно обґрунтована їх класифікація. Згідно П(С)БО 9 запаси — це активи, які:

— зберігаються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності (товари, готова продукція);

— перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва (незавершене виробництво);

— зберігаються для споживання під час виробництва продукції та надання послуг, а також для управління підприємством (сировина, основні і допоміжні матеріали) [2].

Раціональна організація обліку виробничих запасів потребує побудови економічно обґрунтованої класифікації. Класифіка-

ція — система розподілення об’єктів (процесів, явищ) за класами (групами тощо) у відповідності з визначеними ознаками. В результаті класифікації утворюється хоча б один клас (група), принаймні з одним елементом, — можна визначити класифікацію як групування, утворення класів об’єктів [3].

Питання класифікації виробничих запасів знаходиться в сфері інтересів вітчизняних і зарубіжних учених. Переважно вчені зосереджують увагу на економічній класифікації. Незважаючи на те, що ознака класифікації у авторів однакова, їх класифікації дещо відрізняються. Зокрема, іноді матеріальні запаси поділяються на:

1) сировину й основні матеріали;
2) покупні напівфабрикати;
3) допоміжні матеріали;
4) інші види матеріалів (паливо, тара і тарні матеріали, запасні частини);
5) малоцінні та швидкозношувані предмети;
6) запаси незавершеного виробництва;
7) запаси готової продукції.

У В.П. Завгроднього матеріальні запаси ж поділяються на: 1) виробничі запаси; 2) незавершене виробництво; 3) готову продукцію; 4) малоцінні та швидкозношувані предмети [4, с. 120].

Перша класифікація, на нашу думку, є більш детальною, а друга потребує додаткової класифікації (субкласифікації) такої групи запасів, як виробничі запаси.

Учені М. В. Кужельний і В. Г. Лінник узагалі класифікують виробничі запаси на ті, що дані природою (сировина), та ті, що створені людиною (основні та допоміжні матеріали [5, с. 35].

Класифікація виробничих запасів за розміщенням у виробничий сфері дозволяє розподілити їх за стадіями: заготівельній, виробничій, готової продукції, продажу. Оптимальне співвідношення виробничих запасів на кожній стадії залежить від долі оборотних виробничих засобів, які приймають участь у формуванні ціни. Розмір виробничих запасів на стадії продажу повинен бути достатнім для забезпечення чіткого та ритмічного процесу продажу.

Розглянемо детальніше особливості класифікації виробничих запасів на підприємствах виноробної галузі.

Проходження виробничими запасами всіх стадій кругообігу дає змогу уявити їх як активи в трьох стадіях: заготівлі, виробництва і продажу.

Першу стадію кругообігу можна умовно розділити на дві частини: заготівлю сільськогосподарської сировини («Сировина й

основні матеріали») і закупівлю інших матеріальних ресурсів («Допоміжні матеріали»).

Сировина й основні матеріали — це предмети праці, що входять до складу вироблюваних продуктів і становлять їх основу; обліковуються на активному рахунку № 201 «Сировина й матеріали».

У виноробній галузі до основних матеріалів відносять виноград, плоди і ягоди. Вони утворюють основу виробленої продукції (найбільшу питому вагу). Зовнішній вигляд краси ягід і гроно не мають великого значення. Це пов'язано з тим, що для отримання вина високої якості необхідна екстракція барвникових, дубильних, ароматичних й інших властивостей шкірки і кісточки.

Виноград є вихідною сировиною як у свіжому, так і в зав'яленому вигляді. За своєю будовою, хімічним складом і фізико-механічним властивостям виноград відносять до одних із цінніших видів рослинної сировини. Виноград використовується як з метою отримання виноробної продукції, так і в свіжому вигляді. Важливим напрямком ефективності виноробної промисловості є використання відходів виноробства. Напрямок використання визначається сортом винограду. Як правило, столові сорти йдуть на реалізацію в свіжому вигляді, а технічні — на переробку. Вони легко піддаються технічній переробці та забезпечують отримання продуктів з високими поживними, смаковими і дієтичними якостями. Після витягування із винограду всіх корисних властивостей залишки направляють на корм худобі. При безвідходній переробці винограду отримують ряд цінних додаткових продуктів, які використовують харчовій промисловості і інших галузях: етиловий спирт, винну кислоту, винний камінь, виноградне масло, харчові барвники й ін. Раціональне використання виноградної сировини означає найдоцільніше направлення окремих сортів винограду, скорочення виробничих втрат і відходів, збільшення відходів виноматеріалів, а також комплексна переробка відходів. Виходячи з цього ми отримаємо широкий асортимент високоякісних продуктів, а це забезпечує зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції і збільшення рентабельності виробництва.

До основних матеріалів також відносять:

— промислову сировину: спирт-ректифікат, цукор, вакуум-сусло, лимонну кислоту, інгредієнти для ароматизованих вин;

— покупні напівфабрикати: виноматеріали, сокоматеріали, спирти коньячні, коньячні матеріали;

— відходи основного виробництва, використовують для утилізації на даному підприємстві: вижимки виноградні, осадок дріж-

джів і гущеві щільні, масляні зливи вин, які були зібрані на лініях розливу.

Матеріальну основу виготовлення продукції в виноробній галузі складають основні матеріали різних видів. Наприклад, у первинному виноробстві — це виноград, спирт, які ідуть на виготовлення виноматеріалів; для виготовлення шампанського — виноматеріали, цукор, лимонна кислота і коньячний спирт, які використовуються для виготовлення шампанського.

Допоміжні матеріали — матеріали, які приєднуються до основних матеріалів, щоб надати їм визначеної якості, або знаряддя виробництва, що витрачаються в процесі роботи. Допоміжні матеріали також обліковуються на субрахунку № 201 «Сировина й матеріали».

До допоміжних матеріалів у виноробній галузі відносяться:

— чисті культурні дріжджі;

— освітлюючи і стабілізуючі речовини і хімікати (бентоніт, желатин, ферментні препарати, сорбінова кислота й ін.);

— фільтруючі матеріали (тканини, картон, вата й ін.);

— антисептики і консерванти (сіра, сірчаний ангідрид);

— речовини для мийки стаціонарної тари, склотари, бочок (кислоти, луги);

— мастильні, ремонтні, господарські й інші матеріали.

Значну питому вагу в переліку допоміжних матеріалів займає паливо. Економічно цей вид матеріалів належить до допоміжних матеріалів, але відокремлюється в обліку у зв'язку з його значною роллю, великою часткою у загальних витратах матеріалів. Паливо — це своєрідний вид допоміжних матеріалів, але він виконує специфічну функцію. Він може бути: технологічним (приймати участь у технологічному процесі); руховим; господарським. Обліковується паливо на рахунку № 203 «Паливо».

Важливу частину в загальній сумі запасів матеріальних цінностей займає тара, до якої належать предмети, призначені для пакування продукції. Тара, призначена для виробництва або господарських потреб, належить до основних засобів або малоцінних предметів залежно від терміну служби або вартості. Тара одноразового використання в особливу групу не виокремлюється і входить до собівартості матеріалів.

У виноробній промисловості до цієї групи матеріальних цінностей відносяться:

- транспортні і технологічні бочки;
- склотара (пляшки, різні ємності, балони, банки);

• ящики і коробки для відвантаження і зберігання готової продукції і скло-тари;

• тарні матеріали (тарна дощечка, клепка бочкова, обручі й ін.);

• закупорювальні, пакувальні і оброблювальні матеріали (корки, шпунти, ковпачки та ін.);

• інша тара (ящики виноградні, клітини, барабани, бочки фанерні й ін.).

Таким чином, допоміжні матеріали можуть бути використані засобами праці (паливо, мастильні матеріли), або приєднатися до основного матеріалу, щоб призвести в ньому матеріальні, речовинні зміни і надати певних властивостей (освітлюючі і стабілізуючі речовини), або вони використовуються для того, щоб сприяти праці (сода, сіра, парафін, папір, смола, ангідрид і т. ін.).

Поділ матеріалів на основні та допоміжні відбувається не за фізичними властивостями, а за їх призначенням у даному виробництві. При цьому одні й ті самі матеріали, залежно від їх участі у виробництві, можуть відноситись як до основних, так і до допоміжних матеріалів.

Придбавання предметів праці на першій стадії кругообігу у виноробній галузі потрібно для поповнення оборотних виробничих матеріальних запасів, використаних на випуск продукції у процесі попереднього виробничого циклу. Витрати, які пов'язані з закупівлею предметів праці, впливають на величину собівартості продукції у цілому. При закупівлі необхідно контролювати процеси придбання і відпуску сировини у виробництво, рівень транспортно-заготівельних і складських витрат.

Таким чином, предмети праці (основні і допоміжні матеріали) є необхідною складовою виробничого процесу підприємства і представляють собою готові природні матеріали чи попередньо оброблену сировину, із яких під впливом праці та засобів виробництва створюються нові продукти.

Другий і самий основний етап у виробничій системі виноробної промисловості — це виробничий процес. Головна мета виноробства розкривається у виробничій діяльності — це випуск готової продукції, яка в свою чергу приносить прибуток. Особливістю цього етапу є формування витрат на виробництво продукції. Характер виробничого процесу і основний вид продукції дуже часто визначають назву підприємства. В нашому випадку — це виноробні підприємства, які випускають великий асортимент вин.

Виробничі запаси, які знаходяться в стадії виробництва, представлені у вигляді незавершеного виробництва, напівфабрикатів власного виготовлення, вина на витримці і витрат майбутніх пе-

ріодів. До незавершеного виробництва відносять сусло, отримане від переробки винограду, до виходу виноматеріалів. Виноматеріал — це заброджене повністю чи частково виноградне сусло, яке буде використане для виготовлення вина чи коньячного спирту. Його оцінюють по вартості сировини й сумі витрат по переробці.

Підприємства можуть мати й напівфабрикати власного виробництва. До них відносять сировину й матеріали, які вже пройшли обробку на визначальній стадії виробничого процесу і призначені для подальшої обробки на даному підприємстві. Якщо вони використовуються на даному підприємстві, то їх відносять до основних матеріалів, а якщо вони реалізуються на сторону, тоді до готової продукції. До напівфабрикатів власного виробництва у виноробній галузі відносять: необроблені і оброблені виноматеріали, вакуум-сусло, витримані виноматеріали.

До виробничих запасів у сфері продажу продукції відноситься готова продукція. Під готовою продукцією у виноробній промисловості розуміємо виноградне вино і витримані виноматеріали, які призначенні для подальшого продажу.

Економічна ефективність використання винограду в виноробстві показує співвідношення між економічним результатом, отриманим від використання винограду (вартість отриманої продукції, прибуток) і вартістю переробленого винограду.

Ритмічність, злагодженість та висока результативність роботи виноробних підприємств у багатьох випадках залежить від забезпеченості виробничих запасів. Отже, від класифікації виробничих запасів залежить не тільки процес матеріального виробництва та раціональність використання ресурсів, але й фінансова стійкість підприємства.

Література

1. Закон України «Про виноград та виноградне вино» № 2662-IV від 16.06.2005.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246, із змінами та доповненнями
3. *Бусел В.* Великий тлумачний словник сучасної української мови. — К., 2005. — 1720 с.
4. *Завгородний В. П.* Бухгалтерский учет в Украине с использованием национальных стандартов. — К.: А.С.К., 2002. — 847с.
5. *Кужельний М. В., Лінник В. Г.* Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. — К.: КНЕУ, 2001. — 334 с.

Стаття надійшла до редакції 15.01. 2011 р.

УДК 657.92

Р. С. Коршикова, канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку
підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

НОВІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЧАСТКИ КАПІТАЛУ, ЩО НАЛЕЖИТЬ МЕНШОСТІ, У КОНСОЛІДОВАНОМУ БАЛАНСІ

АНОТАЦІЯ. У статті розглядаються питання, присвячені визначенню та методам оцінювання частки меншості як невід`ємного елемента консолідованих фінансових звітів, що передбачений П(С)БО України та Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ).

КЛЮЧОВІ СЛОВА: об`єднання бізнесу, консолідований баланс, материнське підприємство, дочірнє підприємство, частка меншості.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются вопросы, посвященные определению и методам оценивания части меньшинства как неотъемлемого элемента консолидированных финансовых отчетов, предусмотренного П(С)БУ Украины и Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: объединение бизнеса, консолидированный баланс, материнское предприятие, дочернее предприятие, часть меньшинства.

ABSTRACT. The article is devoted to the questions of minority`s definition and valuation methods as an integral part of consolidated financial statements which is provided for NR(S)A of Ukraine and International Financial Reporting Standards (IFRS).

KEY WORDS: business combination, consolidated balance sheet, parent company, subsidiary company, minority.

Сучасні процеси, що відбуваються в економіці Україні, сприяють різноманітному за видами та формами об`єднанню господарюючих суб’єктів. Об’єднання підприємств та видів їх господарської діяльності можна розглядати як форму інтеграції господарської діяльності, яка досягається шляхом з`єднання окремих незалежних юридичних осіб та/або їх компонентів з метою створення нової економічної одиниці. Одним із наслідків об’єднання юридичних осіб є виникнення групи, яка може мати досить складну внутрішню організаційну структуру [1]. Проте за будь-яких умов до складу групи має увійти хоча б два підприємства, одне з яких вважатиметься материнським, а інше — дочірнім. Для чіткого управління групою та прийняття ефективних управлінських рішень усіма зацікавленими у її діяльності особами необхідна відповідним чином сформована фінансова інформація, яка подається у вигляді консолідованої фінансової звітності [2].

Проблемам методології формування консолідованих фінансових звітів присвячені чисельні роботи вітчизняних та зарубіжних авторів, серед яких слід окремо зазначити Р. Грачову, С. Голова, В. Костюченко, В. Онищенко, Г. Уманців та ін. Але внаслідок чергового перегляду вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі — МСФЗ) у 2008 р. суттєво змінилися підходи до оцінювання окремих показників консолідованого балансу групи, зокрема частки меншості. Водночас аналіз публікацій за зазначеною тематикою [3—5] дозволяє стверджувати, що зазначені зміни ще й досі не знайшли адекватного висвітлення ані у професійній бухгалтерській літературі, ані у нормативні базі України. Таким чином, вивчення розбіжностей у методах оцінки статей консолідованих фінансових звітів з метою їх подальшого усунення і зумовлює актуальність даного дослідження, оскільки завдання приведення вітчизняних облікових методів у відповідність до вимог МСФЗ передбачено Стратегією застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні від 24 жовтня 2007 р.

Одним із складників методу придбання, що відображається у консолідованих фінансових звітах групи окремим рядком, виступає частка меншості. Вона виникає у разі, коли материнське підприємство володіє менше ніж 100 % корпоративних прав (простих акцій з правом голосу, часток у капіталі) дочірнього підприємства. Згідно з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку України [5], частка меншості — це частина чистого прибутку (збитку) та чистих активів дочірнього підприємства, яка не належить материнському підприємству прямо або через інші дочірні підприємства. МСБО 27 «Консолідовані та окремі фінансові звіти» [6] містить схоже за змістом визначення, але інші, на відміну від материнського підприємства учасники дочірнього підприємства, називаються неконтролючими акціонерами (учасниками). Наявність таких учасників у групі призводить до виникнення неконтрольованої материнським підприємством частки власного капіталу дочірнього підприємства. Таким чином, меншістю є юридичні та фізичні особи, які володіють простими голосуючими акціями (частками у капіталі) об`єкта інвестування-дочірнього підприємства, які можуть розпоряджатися чистими активами та одержувати дивіденди в межах своєї частки, але кількість голосів яких відповідно до частки їх корпоративних прав не дозволяє їм одержати ні суттєвий вплив, ані контроль над підприємством. З метою складання фінансової звітності під контролем розуміють вирішальний вплив на фінансову, господарську і комерційну політику підприємства або підприємництва з метою

одержання вигід від його діяльності. Своєю чергою суттєвий вплив пов'язують з повноваженнями інвестора брати участь у прийнятті рішень з фінансової, господарської та комерційної політики об'єкта інвестування без здійснення контролю цієї політики. Суттєвий вплив виникає, наприклад, коли інвестор:

1) володіє двадцятьма або більше відсотками акцій (статутного капіталу) іншого підприємства;

2) має представництво в раді директорів або аналогічному керівному органі іншого підприємства;

3) приймає участь в ухваленні господарських рішень іншого підприємства тощо.

Оцінювання частки меншості з метою включення до балансу групи має здійснюватися на дату придбання, а також на кожну наступну дату консолідованої фінансової звітності. Протягом останніх років методика розрахунку цього показника зазнала ряду змін (табл. 1).

Таблиця 1

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЧАСТКИ МЕНШОСТІ

Міжнародні стандарти фінансової звітності			Положення (стандарти) бухгалтерського обліку України		
Назва стандарту	Дата набуття чинності	Методи оцінки	Назва стандарту	Дата набуття чинності	Методи оцінки
МСБО 22 «Об'єднання компаній»	01.07.1985 р.	— базовий; — альтернативний	П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств»	01.01.2000 р.	єдиний (на основі балансової вартості чистих активів)
МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу»	01.01.2005 р.	єдиний	П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств»	01.07.2008 р.	єдиний (на основі справедливої вартості чистих активів)
МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу»	01.07.2009 р.	— базовий; — альтернативний			

Слід зазначити, що незважаючи на несуттєвий пакет корпоративних прав, який належить меншості, без її згоди материнське

підприємство, яке є в свою чергу дочірнім підприємством іншого суб'єкта господарювання, не може відмовитися від подання консолідованої фінансової звітності.

Розглянемо та проаналізуємо поетапно інформацію, що наведено у табл. 1.

У міжнародних стандартах фінансової звітності тривалий час передбачалося застосування двох підходів до визначення величини частки меншості в консолідованому балансі — базовий та альтернативний, в основу яких покладено концепцію материнського підприємства компанії та концепцію економічної одиниці відповідно. Це обумовлювало різну оцінку зазначеного показника в фінансових звітах групи. Так, згідно базового підходу, передбаченого МСБО 22 «Об'єднання компаній» [7], величина частки меншості визначалася, виходячи з даних про балансову вартість ідентифікованих чистих активів об'єкта інвестування пропорційно питомій вазі меншості у корпоративних правах придбаного (дочірнього) підприємства. Тобто, при розрахунку величини частки меншості, що має відображатися в консолідованому балансі, розбіжності між балансовими та справедливими оцінками ідентифікованих чистих активів до уваги не приймалися. Саме такий порядок розрахунку спочатку було зафіксовано у вітчизняній нормативній базі [5].

Відповідно до альтернативного підходу частка меншості в капіталі об`єкта інвестування оцінювалася на основі справедливої вартості ідентифікованих чистих активів придбаного (дочірнього) підприємства, як її визначило материнське підприємство, та відповідного відсотку корпоративних прав придбаного підприємства, що не належив материнському підприємству.

Розрахунки, які ілюструють результати застосування обох варіантів оцінювання частки меншості, наведено в табл. 2.

Таблиця 2

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ НА ДАТУ ПРИДБАННЯ, тис. дол

Показник	Базовий підхід	Альтернативний підхід
Балансова вартість усіх ідентифікованих чистих активів дочірнього підприємства	490 000	—
Справедлива вартість усіх ідентифікованих чистих активів дочірнього підприємства	—	530 000
Частка меншості (10 %)	49 000	53 000

Після прийняття в 2004 р. МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу» [8] частка меншості визначалася тільки на основі справедливої вартості ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань дочірнього підприємства, що в подальшому знайшло відображення у переглянутій в 2008 р. редакції П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств». Тобто нині в облікових положеннях (стандартах) України на дату придбання частка меншості оцінюється на основі справедливої вартості чистих активів дочірнього підприємства пропорційно до кількості голосів, що не належить материнському підприємству. Слід зазначити, що хоча вимоги вітчизняної нормативної бази наблизилися до положень міжнародних стандартів фінансової звітності, П(С)БО 19 все ж не містить однозначної відповіді, чи слід при оцінюванні частки меншості приймати до уваги величину непередбачених зобов'язань, як це передбачалося в МСФЗ 3.

Відповідно до МСФЗ 3 та П(С)БО 19 після первісного визнання у разі, коли збитки дочірнього підприємства, які відносяться до частки меншості, перевищують частку меншості в його капіталі, то величина такого перевищення та будь-які інші подальші збитки, що відносяться до частки меншості, списуються за рахунок частки материнського підприємства у власному капіталі групи підприємств, за винятком тих сум, за якими меншість має зобов'язання і які здатна погасити. Якщо пізніше у фінансовій звітності дочірнього підприємства буде показано прибуток, то його сума спочатку відноситься на відновлення той частки материнського підприємства, яка використовувалася для покриття збитків меншості за попередні звітні періоди.

Проте після оприлюднення МСФЗ 3 у новій редакції (2008 р.) [6], починаючи з 1 липня 2009 року і дотепер, вітчизняні підходи до оцінювання частки меншості знову дещо «відстають» від положень міжнародних стандартів фінансової звітності. Це пов'язано з тим, що МСФЗ 3 додав до раніше передбаченого підходу ще один, який базуватиметься на справедливій вартості голосуючих акцій (часток у капіталі) (рис. 1). При цьому справедлива вартість може бути визначена, виходячи з ринкових цін акцій дочірнього підприємства або, якщо така інформація не є доступною, з використанням інших методик.

Рис. 1. Підходи до оцінювання неконтрольованої частки в консолідованому балансі

Отже, результати оцінювання відрізнятимуться, і інколи досить суттєво. А це, своєю чергою, впливатиме на розрахунок гудвілу та вигоди від вигідної покупки.

Крім того, іншої стала подальша методика оцінки частки, що належить неконтролюючим акціонерам. Так, відповідно до переглянутого МСФЗ 3, коли збитки дочірнього підприємства, які відносяться до частки меншості, перевищують частку меншості в його капіталі, то величина такого перевищення та будь-які інші подальші збитки, що відносяться до частки меншості, більше не списуються за рахунок частки материнського підприємства у власному капіталі групи підприємств. Тобто, в консолідованому балансі частка меншості може мати від'ємнє значення.

Таким чином, на підставі викладеного вище можна дійти висновку, що вимоги вітчизняних стандартів (положень) бухгалтерського обліку стосовно первісної оцінки частки, що належить меншості в консолідованому балансі групи, в цілому не суперечать положенням міжнародних стандартів фінансової звітності. Але останні містять альтернативні методи такого оцінювання, а крім того передбачають дещо інший підхід до подальшої оцінки частки меншості в консолідованому балансі. Це вимагатиме внесення відповідних змін і до П(С)БО України для подальшого зближення облікових підходів.

Література

1. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» від 15.03.2006 р. № 3528-IV.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 20 «Консолідована фінансова звітність»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.07.99 р. № 176.
3. *Костюченко В. М.* Консолідована фінансова звітність: міжнародний досвід та практика України: навчально-практичний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 528 с.
4. *Грибановский А. М.* Консолидированная финансовая отчетность: С чего все начиналось // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. — 2010. — № 2 (40). — С. 5—8.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств»: Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. № 163.
6. Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності. — Сайт у мережі Інтернет. — www.IASB.org.uk.

7. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова. — К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. — 546 с.

8. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004 / Пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова. Ч. 1. — К.: ФПБАУ, 2005. — 1273 с.

Стаття надійшла до редакції 15.12. 2010 р.

УДК 657.1

А. В. Озеран, канд. екон. наук, доц.,
докторант кафедри обліку
підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СУТТЄВІСТЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ДОРЕЧНІСТЬ І ДОСТОВІРНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено зміст концепції «суттєвість», взаємозв'язок кількісних та якісних її характеристик, способи визначення рівня суттєвості на підприємстві, вплив суттєвості інформації на доречність фінансової звітності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: бухгалтерська інформація, доречність, поріг суттєвості, професійне судження, суттєвість, фінансова звітність.

АННОТАЦИЯ. В статье исследуется содержание концепции «существенность», взаимосвязь количественных и качественных её характеристик, способы определения уровня существенности на предприятии, влияние существенности информации на уместность финансовой отчетности.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: бухгалтерская информация, профессиональное суждение, существенность, уместность, уровень существенности, финансовая отчетность.

ABSTRACT. The article deals with the content of the concept of "materiality", the relationship of quantity and quality of its characteristics, methods of determining materiality level in the company, the impact of materiality on the relevance of financial statements.

KEY WORDS: accounting information, accountants' judgments, materiality, materiality level, relevance, financial statement.

Концепція суттєвості або «матеріальності» (дослівний переклад англійського терміну materiality) має вирішальне значення для більшості рішень, пов'язаних з господарською діяльністю та прийняттям економічних рішень, оскільки потребує розкриття лише тієї інформації, що є суттєвою (важливою) для користувача. Це поняття тісно пов'язане із принципом повного розкриття: ін-

формація вважається розкритою, коли розкриті всі суттєві деталі цієї інформації. У той же час так звані «несуттєві» елементи, операції та події не виокремлюються у фінансовій звітності, а, відповідно, інформація, що вважається бухгалтерами несуттєвою, не розкривається інвесторам, кредиторам та іншим користувачам фінансової звітності. На думку вчених [1], у деяких випадках інвестори приділяють більше уваги саме випущеній, несуттєвій інформації.

Поняття суттєвості в бухгалтерському обліку та аудиті досліджується вітчизняними і закордонними вченими вже досить тривалий час, але досі залишається проблематичним для практикуючих бухгалтерів, оскільки вимагає розробки більш конкретних критеріїв для запобігання суб'єктивних рішень.

Метою даної статті є дослідження дефініцій суттєвості, використання в бухгалтерському обліку, способам визначення рівня суттєвості та її впливу на доречність фінансової інформації.

Авторитетними органами США у сфері бухгалтерського обліку, такими як Рада зі стандартів бухгалтерського обліку (Financial Accounting Standard Board — FASB), Комісія з цінних паперів та бірж США (Securities and Exchange Commission — SEC), Головне контрольно-ревізійне управління США (General Accounting Office — GAO), Американський інститут сертифікованих громадських бухгалтерів (American Institute of Certified Public Accountants — AICPA), а на міжнародній арені — Комітет з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standards Committee — IASC) роз'яснено поняття «суттєвість». Так, у Стандарті фінансового обліку № 2 «Якісні характеристики бухгалтерської інформації» (FAS 2) суттєвість визначається як величина пропуску або викривленого розкриття бухгалтерської інформації, яка за супутніх обставин робить ймовірним зміну економічного рішення, прийнятого зацікавленими користувачами на основі цієї інформації [2].

Виходячи з даного визначення, тільки користувач фінансових звітів має право визначити рівень суттєвості інформації. Оскільки фінансова звітність має досить широке коло користувачів, кожен з них має різне уявлення про рівень суттєвості. Так, для існуючих інвесторів компанії суттєвою є інформація про результати діяльності підприємства, динаміку прибутку і реальність активів. Для потенційних інвесторів суттєвою буде інформація про фінансову стійкість підприємства, потенційних зміни попиту на вироблену продукцію, рентабельності вкладень і реальності інвестиційних проектів.

Комісія з цінних паперів і бірж США пояснює суттєвість так: «Термін «суттєвість», характеризуючи вимоги до подання інформації щодо будь-якого об'єкта, обмежує необхідну інформацію до тих питань, про які необхідно проінформувати інвестора» [1].

Стандарт бухгалтерського обліку № 1031 «Суттєвість», прийнятий Австралійською Радою зі стандартів бухгалтерського обліку у 2004 році, дає таке визначення суттєвості: «Пропуск або викривлення елементів є суттєвим, якщо вони можуть, індивідуально або у сукупності, вплинути на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів. Суттєвість залежить від розміру та характеру неподання або викривлення, виходячи із супутніх обставин. Розмір або характер елементу, або поєднання того й іншого, може бути визначальним фактором» [3].

Відповідно до Концептуальної основи складання та подання фінансових звітів інформація є суттєвою, якщо її пропуск або неправильне відображення може вплинути на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів [4]. Це визначення збігається з визначенням, наведеним у Законі України «Про аудиторську діяльність» [5] та у Міжнародних стандартах аудиту, надання впевненості та етики [6]. При цьому не має значення, чи мало місце навмисне або ненавмисне викривлення звітності. Головне – який розмір цього викривлення, що спричинило помилкові висновки або помилкові рішення кваліфікованого користувача.

Згідно з Інструкцією про порядок формування показників бухгалтерської звітності, затвердженої Постановою Міністерства фінансів Республіки Білорусь від 17.02.2004 року № 16, «показник вважається суттєвим, якщо його не розкриття може вплинути на економічні рішення зацікавлених користувачів, що приймаються на основі звітної інформації. Рішення організацією питання, чи є даний показник суттєвим, залежить від оцінки показника, його характеру, конкретних обставин виникнення» [7]. А визначення, наведене у Рекомендаціях з визначення рівня суттєвості в аудиті [8], аналогічне тому, що наведене у FAS № 2.

Відповідно до Російського положення бухгалтерського обліку «Виправлення помилок у бухгалтерському обліку та звітності» 22/2010 «помилка визнається суттєвою, якщо вона окремо або у сукупності з іншими помилками за один і той самий період може вплинути на економічні рішення користувачів, що приймаються на основі бухгалтерської звітності, складеної за цей звітний період» [9].

В Україні сутність понять «суттєвість» та «суттєва інформація» викладено у П(С)БО 1 [10] та Листі Мінфіну «Про суттєвість

у бухгалтерському обліку» [11], згідно з якими суттєвість — це характеристики облікової інформації, які визначають її здатність впливати на рішення користувачів фінансової звітності.

Наведені дефініції суттєвості, як можна зауважити, аналогічні за змістом, але не дають бухгалтерам практичної відповіді на питання, яким чином слід її застосовувати; лише визнають, що розгляд окремої інформації як суттєвої чи несуттєвої відображає професійне судження (думку) бухгалтера, який складає цю звітність, або аудитора, який її підтверджує. Це означає, що бухгалтери повинні прийняти переконливу та логічну форму судження щодо рівня суттєвості.

Ознаками суттєвості облікової чи звітної інформації є її кількісні та якісні характеристики, важливі для користувачів такої інформації. Кількісною ознакою є рівень (поріг) суттєвості, під яким розуміють сукупний розмір допустимих викривлень у даних фінансової звітності, який не впливає на якість рішень, що приймаються користувачами на основі аналізу цієї звітності. Поріг суттєвості може бути абсолютною чи відносною величиною.

Абсолютна величина розраховується як розмір допустимої помилки у встановленій сумі, що буде вважатися суттєвою незалежно від інших обставин. Вона використовується досить рідко. Дійсно, сума в десять тисяч гривень може бути значною для невеликого підприємства, однак для великого холдингу вона навряд чи буде суттєвою. З іншого боку, деякі аудитори вважають, що похибка понад певного розміру буде суттєвою в будь-яких умовах. Наприклад, сума в сто тисяч гривень буде істотною незалежно від інших обставин.

Відносна величина встановлюється у відсотковому відношенні до відповідної прийнятої базової величини. При цьому, чим більший кількісний показник рівня суттєвості, тим нижчий встановлений рівень суттєвості і тим більша за розміром сумарна помилка вважається допустимою для даної звітності. Так, рівень суттєвості, розрахований як 10 % від валюти балансу у 5 разів нижче рівня суттєвості, розрахованого як 2 % від валюти балансу.

Відносні величини можуть встановлюватися як у вигляді точкових, так і у вигляді діапазонних значень. Зважаючи на професійне судження щодо суттєвості як бази для прийняття рішення про достовірність статті (звітності), застосування діапазонних меж є переважним. Наприклад, при встановленні рівня суттєвості у 3 %, у разі помилки в 2,999 % стаття буде визнана достовірною у суттєвих аспектах, а у разі помилки у 3,001 % — недостовірною. При цьому різниця може становити кілька копійок. У разі встановлення діапазону, наприклад, 2—4 %, при помилці до 2 % сума буде визнана достовірною, а понад 4 % — ні.

Величину, яка приймається у якості суттєвої, підприємство повинно відображати у своїй обліковій політиці. Критерії суттєвості також встановлюють при переоцінці об'єктів основних засобів, створенні резерву під зниження вартості матеріальних цінностей та дебіторської заборгованості тощо.

У якості бази для розрахунку рівня суттєвості може бути обрана одна з трьох груп показників: а) залишки на рахунках бухгалтерського обліку; б) значення окремих статей балансу; в) показники фінансової звітності. У кожному конкретному випадку вибір тих інших рахунків, статей та показників залежить від якісних та кількісних характеристик бухгалтерської інформації. При цьому можуть використовуватися як підсумкові, так й усереднені показники поточного року, а також значення фінансових показників попередніх років, але із врахуванням динаміки їх зміни.

Основна проблема визначення і застосування порогу суттєвості полягає у відсутності єдиного критерію суттєвості на міжнародному рівні. Дослідження іноземних [1, 8, 9] та вітчизняних джерел [11] свідчать, що зазвичай рівень суттєвості як в аудиті, так і при розкритті інформації фінансової звітності встановлюють у 5 %. У табл. 1 наведено пороги (діапазони) суттєвості, що прийняті у різних країнах.

Таблиця 1

ПОРОГИ (ДІАПАЗОНИ) СУТТЄВОСТІ, ПРИЙНЯТІ У РІЗНИХ КАЇНАХ, %

База для визначення порога суттєвості	Країна						
	США	Велика Британія	Шотландія	Австралія	Росія	Білорусь	Україна
Валюта балансу	4,5—5,5	—	5	—	5	2	5
Власний капітал	1—2	—	—	—	—	10	—
Чистий прибуток	5—10	10—15	5—10	—	—	5	1—2
Будь-яка з наведених вище	—	—	—	5—10	—	—	—

До серйозних порушень, несуттєвих за кількісними ознаками, відносять порушення, що можуть спричинити санкції, здатні поставити нормальну роботу суб'єкта господарювання під загрозу. Наприклад, порушення, що тягнуть за собою кримінальну відповідальність курівників або штрафні санкції, що накладаються на підприємство і є вагомими, зокрема, здійснення діяльності, що підлягає ліцензуванню, без відповідної ліцензії, шахрайство, незаконні

виплати та надходження, незалежно від їх кількісного значення, незаконне використання чужого товарного знаку та інше. Також враховуються принципово неправильні підходи до здійснення господарських операцій та їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку, некоректні алгоритми розрахунків та тощо. На рис. 1 наведено блок-схему прийняття рішення щодо суттєвості.

Рис. 1. Блок-схема прийняття рішення щодо суттєвості

При визначенні якісної сторони суттєвості бухгалтерської інформації слід встановити, чи істотні відхилення від порядку ведення фінансово-господарських операцій тощо. SAB[1] 99 звертає

1 Staff Accounting Bulletin (SAB) — Бюллетень Комісії з цінних паперів та бірж — періодичне видання з інтерпретації правил та практики бухгалтерського обліку, що рекомендуються до застосування Комісією. Опублікований 12 серпня 1999 року бюлетень стосувався саме концепції суттєвості.

увагу на якісні характеристики, які мають розглядатися у сукупності. Згідно з SAB 99 «неподання або викривлення елемента у фінансовій звітності є суттєвим, якщо за супутніх обставин величина цього елементу є такою, що вплине на рішення зацікавленої особи внаслідок включення або коригування цього елементу… Розмір вже є достатньою основою для прийняття рішення щодо суттєвості… Втім, якісні фактори можуть призвести до викривлення кількісно невеликих сум, які будуть суттєвими» [12].

Через подвійний вплив кількісних та якісних факторів концепцію суттєвості важко застосовувати у роботі, і намагання встановити єдиний узгоджений стандарт є марною. Крім того, поняттю суттєвості притаманний значний суб'єктивізм: те, що один бухгалтер (аудитор) вважає суттєвим, інший оцінить як незначну інформацію.

Таким чином, не дивлячись на те, що в Україні визначені орієнтовані критерії суттєвості щодо окремих об'єктів обліку, у повсякденній практиці бухгалтери використовують якісні характеристики та професійні судження, засновані на існуючій практиці бухгалтерського обліку. Тому можна рекомендувати бухгалтерам бути більш інноваційними та постаратися застосовувати нетрадиційні способи, що з'являються у результаті введені нових методик, правил та інструкцій з бухгалтерського обліку.

Література

1. *Ahmad H Juma'h*. The implications of materiality concept on accounting practices and decision making // Revista Empresarial Inter Metro / Inter Metro Business Journal Spring. — 2009. — Vol. 5 — № 1 — p. 22—37.

2. Financial Accounting Standards Board (FASB) «Qualitative Characteristics of Accounting Information», Statement of Financial accounting Concepts No. 2. Stamford, CT: FASB. — 1980.

3. Accounting standard AASB 1031 «Materiality»: Australian Accounting Standard Board. — 2004: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.aasb.com.au

4. Концептуальна основа складання та подання фінансових звітів: Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004 / Переклад з англ. за ред. С. Ф. Голова. — К: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. — Ч. 1. — 1304 с.

5. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 р. № 3125-XII ву редакції Закону України від 14.09.2006 р. № 140-V.

6. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2007 року / Пер. з англ. Мови О.В, Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С. О. Куликов. — К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАТУС», 2007. — 1172 с.

7. Инструкция о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности: Утверждена постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 17.02.2004 г. № 16 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.lawbelarus.com/repub/sub08/texb5460.htm.

8. Рекомендации по определению уровня существенности в аудите: Одобрено решением Методологического совета по аудиторской деятельности министерства финансов Республики Беларусь от 14.05.2004 г. № 3 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.minfin.gov.by/rmenu/auditing/methods/recommendations.

9. Положение по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010): Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28.06.2010 г. № 63н [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.eg-online.ru/document/regulatory/107538.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Затверджено наказом Мінфіну України від 31.03.1999 р. № 87 та зареєстровано у Міністерстві юстиції України 21.06.1999 р. за № 391/3684.

11. Про суттєвість у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності: Лист Мінфіну України від 29.07.2003 р. № 04230-108.

12. *Daniel V*. Dooley. Materiality Matters (But Does Immateriality, After SAB 99?) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://10b5.-pwc.com/PDF/MATERIALITY-MATTERS.PDF.

Стаття надійшла до редакції 15.01. 2011 р.

УДК 657.421

Ю. В. Писаренко, канд. екон. наук, ст. викладач
кафедри обліку підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОПОДАТКУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ, РОЗТАШОВАНИХ НА ТЕРИТОРІЯХ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячується розгляду питання оподаткування від здійснення інвестицій на підприємствах, розташованих на територіях пріоритетного розвитку. В роботі розглянуто визначення інвестиційної діяльності, яке на сьогоднішній день в Україні не врегульоване і запропоновано більш детально приділити увагу досліджуваному питанню.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: прибуток, оподаткування, інвестиції, інвестиційна діяльність, спеціальний режим, економічні зони, пріоритетний розвиток, інвестиційні проекти, режим оподаткування.

АННОТАЦИЯ. Статья рассматривает вопрос налогообложения от вложения инвестиций на предприятиях, которые находятся на территориях приоритетного развития. В работе рассмотрено определение инвестиционной деятельности, которая на сегодняшний день в Украине не усовершенствовано и предложено более детально обратить внимание на исследованный вопрос.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: прибыль, налогообложение, инвестиции, инвестиционная деятельность, специальный режим, экономические зоны, приоритетное развитие, инвестиционные проекты, режим налогообложения.

ABSTRACT. The article is dedicated consideration of question of taxation from realization of investments on enterprises, located on territories of priority development. Determination of investment activity, which for today in Ukraine is not well-regulated and it is suggested more in detail to spare attention the probed question, is in-process considered.

KEY WORDS: income, taxation, investments, investment activity, legislation of Ukraine, dedicaded mode, economic areas, priority development, investment projects, mode of taxation.

Порядок утворення і функціонування спеціальних економічних зон та запровадження на територіях пріоритетного розвитку спеціального режиму інвестиційної діяльності визначає Закон України від 15 липня 1999 року № 984-XIV «Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області» (зі змінами і доповненнями) [1].

Відповідно за Закону територія пріоритетного розвитку — це територія в межах міста, району, на якій склалися несприятливі соціально-економічні умови та на якій запроваджується спеціальний режим інвестиційної діяльності з метою створення нових робочих місць [1].

Спеціальний режим інвестиційної діяльності — це режим, який передбачає введення податкових, митних та інших пільг, передбачених цим Законом, для суб'єктів підприємницької діяльності, що реалізують інвестиційні проекти, схвалені Радою з питань спеціальних економічних зон та спеціального режиму інвестиційної діяльності.

Метою створення спеціальних економічних зон та запровадження на територіях пріоритетного спеціального режиму інвестиційної діяльності є залучення інвестицій у пріоритетні галузі виробництва для створення нових робочих місць та працевлаштування працівників, що вивільняються у зв'язку із закриттям, реструктуризацією підприємств, впровадження нових технологій, модернізація діючих виробництв, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, збільшення поставок на внутрішній ринок високоякісних товарів та послуг, створення сучасної виробничої, транс-

портної та ринкової інфраструктури, ефективне використання природних ресурсів.

Спеціальний режим інвестиційної діяльності запроваджується на територіях пріоритетного розвитку на строк 30 років і діє у пріоритетних видах економічної діяльності, перелік яких визначає Кабінет Міністрів України.

Законом визначені (стаття 5) органи управління спеціальними економічними зонами і територіями пріоритетного розвитку [1]:

— Рада з питань спеціальних економічних зон та спеціального режиму інвестиційної діяльності;

— органи місцевого самоврядування та місцеві державні адміністрації;

— органи господарського розвитку спеціальних економічних зон.

Відповідно до повноважень, визначених статтею 6 досліджуваного Закону, органи місцевого самоврядування та місцеві державні адміністрації територій, на яких знаходиться спеціальна економічна зона або запроваджується спеціальний режим інвестиційної діяльності, здійснюють свої повноваження відповідно до законодавства України з урахуванням особливостей, визначених цим Законом [1].

Крім того, до повноважень органу місцевого самоврядування також належать:

— укладення контракту з інвестором (інвесторами) про реалізацію інвестиційного проекту, схваленого Радою;

— прийняття рішення про надання в користування органу господарського розвитку спеціальної економічної зони земельних ділянок, об'єктів інфраструктури, розташованих на відповідній території, та природних ресурсів місцевого значення.

Рада є спеціально уповноваженим органом управління спеціальними економічними зонами та спеціальним режимом інвестиційної діяльності, що запроваджується на територіях пріоритетного розвитку. Рада створюється обласною радою. До повноважень Ради, поряд з іншими належить:

— розгляд і схвалення інвестиційних проектів;

— розроблення та здійснення комплексу організаційних заходів щодо забезпечення залучення фінансових ресурсів, у тому числі власних коштів підприємств та організацій (включаючи іноземні), бюджетних коштів, коштів позабюджетних фондів, а також благодійних фондів, громадських організацій і фізичних осіб;

— видача свідоцтва про схвалення інвестиційного проекту;

— здійснення відповідного контролю за інвестиційною діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності спеціальних еконо-

мічних зон та територій пріоритетного розвитку в межах своїх повноважень згідно законодавства України;

— прийняття у межах своє компетенції рішень, обов'язкових до виконання на територіях спеціальних економічних зон, а також на територіях пріоритетного розвитку при реалізації інвестиційних проектів.

Згідно з нормами ст. 9 Закону суб'єкти підприємницької діяльності (інвестори), які провадять свою діяльність на територіях спеціальних економічних зон без створення юридичної особи через філії, відділення, інші відокремлені підрозділи, а також реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних видах економічної діяльності, складають відокремлений баланс фінансово-господарської діяльності у порядку, встановленому Державною податковою адміністрацією України [1].

Законом (ст. 12) визначений спеціальний порядок ввезення товарів та інших предметів на територію спеціальної економічної зони та вивезення товарів та інших предметів з цих територій та запроваджений режим спеціальної митної зони [1].

Проаналізувавши нормативно законодавчу базу України досліджено, що у спеціальних економічних зонах встановлюється спеціальний пільговий режим оподаткування:

а) прибуток платників податку на прибуток на території спеціальної економічної зони оподатковується за ставкою 20 % до об'єкта оподаткування;

б) доходи, отримані нерезидентами з джерелом походження з території спеціальної економічної зони, від провадження господарської діяльності оподатковуються у розмірі 2/3 ставок оподаткування, визначених ст. 13 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Ця норма не поширюється на доходи від здійснення інвестицій у цінні папери, випущені за рішенням уповноваженого державного органу чи органу місцевого самоврядування, та доходи, визначені п. 13.6 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [2];

в) не справляються збори до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення;

г) валютне регулювання на територіях спеціальних економічних зон здійснюється відповідно до законодавства України. Надходження в іноземній валюті від реалізації продукції, товарів (робіт, послуг), вироблених або наданих у спеціальній економічній зоні, звільняються від обов'язкового продажу;

д) до валового доходу підприємства, розташованого у спеціальній економічній зоні, з метою оподаткування не включається одержана згідно з інвестиційним проектом сума інвестицій у вигляді:

— коштів;

— матеріальних цінностей;

— нематеріальних активів, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також експертною оцінкою в Україні, включаючи легалізовані на території України авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау.

У разі, якщо протягом звітного періоду відбувається часткове або повне відчуження інвестиції суб'єкт підприємницької діяльності, який отримав інвестицію, зобов'язаний сплатити податок з прибутку, одержаного в такому звітному періоді.

Нормами Закону запроваджений спеціальний режим інвестиційної діяльності до суб'єктів підприємницької діяльності, які реалізують схвалені Радою інвестиційні проекти у пріоритетних видах економічної діяльності на територіях пріоритетного розвитку згідно з укладеним контрактом [1].

Відповідно до цього режиму:

а) звільняються на період реалізації інвестиційного проекту, але не більше ніж на п'ять років, від обкладання ввізним митом сировина, матеріали, предмети, устаткування та обладнання (крім підакцизних товарів) і податком на додану вартість — устаткування та обладнання під час їх ввезення в Україну;

б) звільняється на три роки від оподаткування прибуток, одержаний від реалізації інвестиційних проектів, схвалених Радою, на новостворених підприємствах, діючих підприємствах, їх філіях та інших структурних підрозділах — платниках податку, на яких відбувалася реструктуризація, реконструкція, модернізація, перепрофілювання, в частині, одержаній від освоєння інвестицій, на підставі документів обліку, якщо інвестиції в них еквівалентні не менш як 1 млн дол. США.

Порядок обчислення прибутку, одержаного від здійснення інвестицій на діючих підприємствах, встановлюється Державною податковою адміністрацією України.

Дивіденди, що сплачуються інвестору суб'єктом підприємницької діяльності, який реалізує інвестиційний проект, оподатковуються за ставкою 10 %.

Доходи нерезидентів України, отримані від реалізації інвестиційних проектів, схвалених Радою, на територіях пріоритетного

розвитку, оподатковуються згідно норм Податкового кодексу України [3].

У разі, якщо протягом звітного періоду відбувається часткове або повне відчуження інвестиції, суб'єкт підприємницької діяльності, який отримав інвестицію, зобов'язаний сплатити податок з прибутку, одержаного в такому звітному періоді.

Виходячи з викладеного можна дійти висновку, що відповідно до Бізнес-плану інвестиційного проекту, інвестиційних контрактів, документів, що підтверджують внесення інвестицій, виходячи з цілей на які був направлений інвестиційний проект, реалізація інвестиційного проекту на території пріоритетного розвитку за контрактом не можлива тільки за наявності інвестицій нерезидента. Зважаючи на те, що спеціальний режим інвестиційної діяльності передбачає введення податкових, митних та інших пільг, передбачених Законом, для суб'єктів підприємницької діяльності, що реалізують інвестиційні проекти, схвалені Радою з питань спеціальних економічних зон та спеціального режиму інвестиційної діяльності, то за інвестиційним проектом, підприємства та організації мають право на пільги з оподаткування.

Метою створення спеціальних економічних зон та запровадження на територіях пріоритетного розвитку спеціального режиму інвестиційної діяльності є залучення інвестицій у пріоритетні галузі виробництва для створення нових робочих місць та працевлаштування працівників, що вивільняються у зв'язку із закриттям, реструктуризацією підприємств, впровадження нових технологій, модернізація діючих виробництв. Тобто, можливість залучення інвестицій у пріоритетні галузі виробництва законодавець не ставить у залежність тільки до іноземних інвестицій, а навпаки мова йде про інвестиції взагалі.

Література

1. Закону України «Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області» (зі змінами і доповненнями) від 15 липня 1999 року № 984-XIV.

2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» (зі змінами і доповненнями) від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР.

3. Податковий кодекс України: чинне законодавство станом на 10 грудня 2010 року: (відповідає офіц. текстові). — К.: Алерта; Центр учбової літератури, 2011. — 584 с.

Стаття надійшла до редакції 10. 01. 2011 р.

УДК 657.24

Н. О. Пронь, аспірант кафедри обліку
підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПОНЯТТЯ ПЕРВИННИХ ДОКУМЕНТІВ ТА ВИМОГИ ДО ЇХ ОФОРМЛЕННЯ

АНОТАЦІЯ. У статті проаналізовано визначення поняття «первинні документи», що зазначені в нормативних та законодавчих актах України, та надано пропозиції щодо їх вдосконалення. Також розглянуто існуючі класифікації реквізитів первинних документів та запропоновано нову спільну для електронних та паперових документів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА**:** документування, первинний документ, електронний документ, електронний підпис, факсиміле, позначка часу.

АННОТАЦИЯ. В статье проанализированы определения понятий «первичные документы», что указанны в нормативных и законодательных актах Украины, и предоставлено предложение относительно их усовершенствования. Также рассмотрены существующие классификации реквизитов первичных документов и предложено новую общую для электронных и бумажных документов.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: документирование, первичный документ, электронный документ, электронная подпись, факсимиле, отметка времени.

ABSTRACT. The article analyzes the definition of «primary documents» referred in normative and legislative acts of Ukraine and offered the most complete new definition. Also the existing classification details of primary documents and details of proposed new common for electronic and paper documents.

KEY WORDS: documentation, primary document, electronic document, digital signature, facsimile, time mark.

Документування є першим етапом бухгалтерського обліку, тому від його якості, достовірності, повноти та оперативності залежить наступний процес обліку. В умовах використання комп'ютерної техніки та мережі Інтернет значно змінились вимоги до документів, а більшість нормативно-правових актів, що регулюють документування господарських операцій та документообіг, були складені в умовах переходу до ринкових умов (перша половина 90-х років XX ст.), тому їх потрібно доповнити з урахуванням вимог сучасності.

Дослідженням цієї проблеми займалися низка зарубіжних авторів і українських учених, зокрема М. Білуга, Т. Бутинець, І. Курташова, Т. Мельник, А. Ніколашин, А. Шпірко, А. Прокопенко, М. Цивін, А. Фурманюк, О. Кішка, С. Головань, А. Гринович, В. Муравський та ін. Але на даний момент питання первин-

них документів залишилось недостатньо розглянутим. Тому основними завданнями даної статті є:

— проаналізувати визначення поняття «первинні документи», що наводяться в нормативно-законодавчій базі України, та надати пропозиції щодо їх вдосконалення;

— дослідити вимоги до реквізитів первинних документів (паперових та електронних) в Україні та за кордоном, розробити пропозиції щодо вдосконалення класифікації реквізитів та обґрунтувати їх.

Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій. Слід відмітити, що різні нормативно-законодавчі акти по різному дають визначення первинних документів (табл. 1).

Проаналізувавши нормативно-законодавчі акти України, можна зробити висновок, що кожне з визначень, зазначених вище, характеризує лише частину поняття «первинний документ». Тому, найповнішим визначенням первинного документа є таке: Первинний документ — документ, що складається у момент здійснення господарської операції або безпосередньо після її завершення, фіксує господарську операцію та підтверджує її здійснення, є підставою для записів у реєстрах бухгалтерського обліку та відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

Таблиця 1

ПОНЯТТЯ «ПЕРВИННІ ДОКУМЕНТИ» У РІЗНИХ НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАВЧИХ АКТАХ

№ з/п	Нормативно-законодавчий акт	Визначення
1	ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» (ст. 1)	Первинний документ — документ, який містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення
2	ЗУ «Про інформацію» (ст. 27)	Первинний документ — це документ, що містить у собі вихідну інформацію
3	Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку	Первинні документи — це письмові свідоцтва, що фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення
		Первинні документи повинні бути складені у момент проведення кожної господарської операції або, якщо це неможливо, безпосередньо після її завершення

Закінчення табл. 1

№ з/п	Нормативно-законодавчий акт	Визначення
4	Порядок складання розрахунку податку на прибуток нерезидента, що проводить діяльність на території України через постійне представництво	Первинні документи — це письмові свідоцтва, що підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та довіренності адміністрації (власника) на їх проведення
5	Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України.	Підставою для бухгалтерського обліку операцій банку є первинні документи, які фіксують факти здійснення цих операцій
6	Положення про організацію операційної діяльності в банках України	Первинний документ — документ, який містить відомості про операцію та підтверджує її здійснення
		Підставою для відображення операцій за балансовими та/або позабалансовими рахунками бухгалтерського обліку є первинні документи
7	Правила ведення нотаріального діловодства	Первинні документи — документи, що фіксують факт виконання господарських операцій і є підставою для записів у реєстрах бухгалтерського обліку та податкових записах (касові, банківські документи, повідомлення банків, акти про приймання, здавання і списання майна., матеріалів, квитанції і накладні з обліку товарно-матеріальних цінностей, авансові звіти тощо)

Даний етап розвитку економіки пов’язаний з поступовим впровадженням електронних документів та електронного документообігу. Електронний документообіг має безліч переваг перед паперовим, основні з них: швидкість надходження документів до адресатів, зручність редагування і архівації документів тощо. Оскільки перехід до електронного документообігу в Україні відбувається повільними темпами, необхідно доповнити нормативно-правову базу таким чином, щоб було можливим паралельне використання електронних та паперових документів.

Згідно Закону Укріїни «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» основною вимогою до первинних документів є наявність обов’язкових реквізитів. Різні автори по різному класифікують реквізити документів. А. О. Ніколашин пропонує виділити такі три основні групи реквізитів електронного документа: стандартні обо-

в'язкові реквізити (тип документа, місце виникнення, його автор, реєстраційні номери документа, строк виконання, рівень доступу тощо), позначки про зміни та доповнення документа, електронний підпис [2, с. 13]. Дана класифікація є неточною, адже електронний підпис також входить до обов'язкових реквізитів документів.

Більш доцільною є класифікація реквізитів первинних документів загальна для електронних і паперових первинних документів, адже їх призначення однакове і вони містять однакову інформацію (рис. 1).

Рис 1. Класифікація реквізитів первинних документів

Обов'язкові реквізити — такі реквізити, які обов'язково повинні міститися на первинних документах (на паперових і машинозчитуваних носіях інформації) для надання їм юридичної сили та доказовості. При застосуванні засобів обчислювальної та іншої оргтехніки реквізити можуть бути зафіксовані у вигляді коду. Обов'язкові реквізити законодавчо визначені та зазначені у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» і Положенні про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку затвер-

джене наказом Міністерства фінансів України № 88 Первинні документи, які не містять обов'язкових реквізитів, є недійсними і не можуть бути підставою для бухгалтерського обліку. Обов'язкові реквізити поділяються на стандартні та підпис.

Стандартні реквізити первинних документів — такі реквізити, що містять загальну інформацію про зміст господарської операції, здійснення якої підтверджує даний первинний документ. До стандартних реквізитів слід віднести: назву документа (форми), дату і місце складання, назву підприємства, від імені якого складено документ, зміст та обсяг господарської операції, одиницю виміру господарської операції, посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення;

Підпис — це обов'язковий реквізит, який дає змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції. Згідно ст. 2.5 Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку документ може бути підписаний особисто, із застосуванням факсиміле, штампу, символу або іншим механічним чи електронним способом посвідчення. Саме тому необхідно виділити 3 види підпису: власноручний підпис, факсиміле та електронний підпис (для електронних документів).

Власноручний підпис — прізвище або ініціали, написані власноручно під текстом чи малюнком, як свідчення авторства.

Наступним видом підпису є факсиміле. В нормативних документи не дається визначення поняття «факсиміле», тому скористаємось визначенням, зазначеним у Великому тлумачному словнику сучасної української мови: Факсиміле — кліше, печатка, за допомогою яких можна багаторазово відтворювати власноручний підпис. Іншими словами, це аналог власноручного підпису. Частина 3 ст. 207 Цивільного кодексу передбачає, що використання при вчиненні правочинів факсимільного відтворення підпису за допомогою засобів механічного або іншого копіювання, електронно-числового підпису або іншого аналога власноручного підпису допускається у випадках, встановлених законом, іншими актами цивільного законодавства, або за письмовою згодою сторін, у якій мають міститися зразки відповідного аналога їхніх власноручних підписів. Слід відмітити, що факсиміле та власноручний підпис не є рівноцінними. У незначній кількості випадків використання факсиміле замість власноручного особистого підпису допускається у спосіб, передбачений законом. Використання факсимільного відтворення підпису у випадках, коли це прямо не є дозволеним законодавством, може стати підставою для оспорення факту дійсності документа, засвідченого в такий спосіб [4].

Електронний підпис є обов'язковим реквізитом електронного документа, який використовується для ідентифікації автора та/або підписувача електронного документа іншими суб'єктами електронного документообігу [5]. Його використання регулюється Закон України «Про електронний цифровий підпис».

Електронний цифровий підпис — вид електронного підпису, отриманого за результатом криптографічного перетворення набору електронних даних, який додається до цього набору або логічно з ним поєднується і дає змогу підтвердити його цілісність та ідентифікувати підписувача. Електронний цифровий підпис накладається за допомогою особистого ключа та перевіряється за допомогою відкритого ключа [6]. Електронний цифровий підпис за правовим статусом прирівнюється до власноручного підпису (печатки) у разі, якщо:

— його підтверджено з використанням посиленого сертифіката ключа за допомогою надійних засобів цифрового підпису;

— під час перевірки використовувався посилений сертифікат ключа, чинний на момент накладення електронного цифрового підпису;

— особистий ключ підписувача відповідає відкритому ключу, зазначеному в сертифікаті.

Необов'язкові реквізити — це такі реквізити, що надають додаткову інформацію та можуть міститися в первинних документах. До необов'язкових реквізитів відносяться: позначки про зміни та доповнення, позначка часу та додаткові реквізити.

Позначки про зміни та доповнення документа. Ці реквізити є надзвичайно важливими для електронних документів адже візуально довести зміни в електронних документах набагато складніше ніж у паперових. Такі позначки дозволяють юридично підтвердити будь-які зміни чи доповнення документів. У них повинні міститися такі дані: ПІБ осіб, код та їхні посади, що вносили зміни чи доповнення в документ протягом усього терміну зберігання, дати та час зміни, інформація про те, що саме було змінено чи доповнено.

Позначка часу — сукупність електронних даних, створена за допомогою технічних засобів та засвідчена електронним цифровим підписом центру сертифікації ключів, яка підтверджує наявність електронного документа (електронних даних) на певний момент часу [7]. Використання позначки часу в електронних документах регулюється Постановою про затвердження Порядку засвідчення наявності електронного документа (електронних даних) на певний момент часу. Згідно даної постанови можна добровільно скористатися послугою фіксування часу.

Послуги фіксування години надаються акредитованими центрами сертифікації ключів. Час, який використовується в позначці часу, встановлюється надійним засобом електронного цифрового підпису за київським часом на момент її формування, який синхронізований із Всесвітнім координованим часом (UTC) з точністю до однієї секунди. У процесі фіксування часу позначка часу додається або логічно поєднується з електронними даними таким чином, щоб була виключена можливість вносити до них зміни із збереженням позначки часу після надання послуги фіксування часу.

У міжнародній практиці час створення електронного документу піддягає обов'язковому фіксуванню. Було б доцільно перейняти зарубіжний досвід і зробити позначку часу створення документа обов'язковим реквізитом. Таке нововведення допоможе запобігти підробок документів та допоможе у вирішенні суперечок з приводу достовірності даних.

Залежно від характеру операції та технології обробки даних до первинних документів можуть бути включені додаткові реквізити. Додаткові реквізити — реквізити, що містять уточнюючу інформацію про господарську операцію, здійснення якої підтверджує даний первинний документ. До них відносяться: ідентифікаційний код підприємства, установи з Державного реєстру, номер документа, підстава для здійснення операцій, дані про документ, що засвідчує особу-одержувача тощо.

Найбільш повним визначенням первинного документа є таке: Первинний документ — документ, що складається у момент здійснення господарської операції або безпосередньо після її завершення, фіксує господарську операцію та підтверджує її здійснення, є підставою для записів у реєстрах бухгалтерського обліку та відображення на рахунках бухгалтерського обліку. Найзручнішою є класифікація реквізитів, загальна для електронних і паперових документів, згідно з якою реквізити поділяються на обов'язкові та необов'язкові.

Обов'язкові реквізити — такі реквізити, які обов'язково повинні міститися на первинних документах для надання їм юридичної сили та доказовості. Вони поділяються на стандартні (назву документа (форми); дату і місце складання; назву підприємства, від імені якого складено документ; зміст та обсяг господарської операції, одиницю виміру господарської операції) та підпис (власноручний підпис, факсиміле, електронний підпис).

Необов'язкові реквізити — це такі реквізити, що надають додаткову інформацію та можуть міститися в первинних документах. До них відносяться: позначки про зміни та доповнення, по-

значка часу та додаткові реквізити (ідентифікаційний код підприємства, установи з Державного реєстру, номер документа, підстава для здійснення операцій, дані про документ, що засвідчує особу-одержувача тощо).

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» № 996-XIV від 16.07.1999 р.
2. *Ніколашин А. О.* Побудова системи облікової інформації в сільськогосподарських підприємствах в умовах комп'ютеризації: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.2009 / Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки» УААН. — К., 2008. — 20 с.
3. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 24.05.1995 № 88.
4. *Задорожній Р. Г.* Факсиміле — підпис чи аналог підпису? — http://www.kapitalizator.com/faksymile-pidpys-chy-analoh-pidpysu
5. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» № 851-IV від 22.05.2003 р.
6. Закон України «Про електронний цифровий підпис» № 852-IV від 22.05.2003 р.
7. Порядок засвідчення наявності електронного документа (електронних даних) на певний момент часу: Затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 26.05.2004 № 680.

Стаття надійшла до редакції 15.12. 2010 р.

УДК 657.471

Л. І. Радченя, аспірант кафедри обліку,
аналізу та аудиту в АПК,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИРОБЛЕНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК СКЛАДОВА ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

АНОТАЦІЯ. У статті розкрито важливість калькулювання в господарській діяльності підприємства, сутність калькулювання як складової обліку витрат виробництва, вказані відмінності між калькулювання та калькуляцією.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: калькулювання, калькуляція, облік витрат виробництва, собівартість виробленої продукції.

АННОТАЦИЯ. В статье раскрыта важность калькулирования в хозяйственной деятельности предприятия, сущность калькулирования как составной учёта затрат производства, указаны отличия между калькулированием и калькуляцией.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: калькулирование, калькуляция, учет издержек производства, себестоимость произведенной продукции.

ABSTRACT. The importance of calculation in the company, the essence of calculation as a component of cost accounting of production is disclosed, the differences between the calculation and the calculation is given in the article.

KEY WORDS: calculation, calculation, cost accounting, cost of production.

Актуальність питання калькулювання визначається значенням собівартості як вимірника витрат на виробництво продукції, оскільки завдяки прийомам і методам калькуляції існує можливість визначати, а відтак контролювати і управляти собівартістю і витратами, що її формують.

Собівартість є об'єктивною категорією товарного виробництва будь-якої форми власності і господарювання. Виступаючи якісним синтетичним показником, собівартість лежить в основі визначення прибутку й усіх показників рентабельності, а зниження собівартості означає підвищення рівня ефективності виробництва. Необхідність визначення собівартості і визначає існування галузі економічних знань, що являє собою калькулювання.

На сьогодні для формування вартісної оцінки об'єктів калькулювання в наукових працях широко пропонуються до використання системи калькулювання зарубіжних країн. Водночас, науково обґрунтовані рекомендації з удосконалення калькулювання повинні ґрунтуватися як на міжнародному досвіді, так і на перевагах теоретичних розробок вітчизняних учених з урахуванням умов і специфіки діяльності українських підприємств.

Останніми роками у науковців знизився інтерес до проблем теорії калькулювання та калькуляції. У той же час, проблеми методології, теоретичного та практичного обґрунтування питань, пов'язаних з калькулюванням у бухгалтерському обліку, плануванні та контролі знайшли відображення в працях багатьох учених, як вітчизняних — С. В. Бойко, О. С. Бородкіна, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, С. Ф. Голова, Г. Г. Кірейцева, М. М. Коцупатрого, В. Г. Лінника, Б. М. Литвина, Л. В. Нападовської, О. В. Олійник, В. В. Сопка, М. С. Пушкара, Н. М. Ткаченко, М. Г. Чумаченка; так і зарубіжних — П. С. Безруких, Р. Я. Вейцмана, В. Б. Івашкевича, А. Ш. Маргуліса, Дж. Нікольсона, В. К. Радостовця, Дж. Рорбаха, О.П. Рудановського, В. Ф. Палія, Я. В. Соколова, І. Ф. Шера та ін.

Разом з тим, потребують уточнення поняття «калькулювання» та «калькуляція»; місце калькулювання як у системі обліку витрат виробництва, так і в системі економічної інформації підприємства. В цьому і полягає мета даного дослідження.

Критичний аналіз наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених свідчить про відсутність єдиної позиції щодо сутності понять «калькуляція» та «калькулювання». Основними проблемами їх трактування, як вказує С. В. Бойко, є: «1) ототожнення; 2) тлумачення з позиції мети без відображення сутності; 3) обмежене застосування — лише для узагальнення витрат виробництва»[1].

І дійсно, витрати виникають у кожному процесі господарської діяльності та потребують узагальнення у вигляді собівартості результатів цього процесу (у процесі придбання — собівартість придбаних активів, виробництва — собівартість виготовленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), реалізації — собівартість реалізованих активів), особливо в умовах зростання потреб управлінського персоналу в достовірній та аналітичній інформації щодо результатів діяльності не лише виробничих підрозділів підприємства, а й постачальницько-заготівельних та збутових служб. Для задоволення цих потреб необхідним є доповнення об'єктів калькулювання у процесі виробництва об'єктами в процесах придбання та реалізації, що сприяє посиленню контролю за вартісною оцінкою активів та забезпеченню прийняття рішень щодо оптимізації витрат підприємства.

С. Ф. Голов пише: «Калькулювання (Costing) — це процес визначення собівартості певного об'єкта витрат». При цьому об'єктом витрат є предмет або сегмент діяльності, що потребує окремого вимірювання пов'язаних з ним витрат. Приклади об'єктів витрат наводяться такі: виріб, послуга, проект, замовник, марка, діяльність, підрозділ, програма, регіон [2, с. 100].

Саме з цих позицій тлумачиться термін «калькулювання» в зарубіжній та сучасній вітчизняній літературі з управлінського обліку.

Певним чином класифікував погляди науковців щодо співвідношення калькуляції і обліку витрат як складової виробничого обліку Я. Соколов, виділивши чотири їх варіанти: «1) калькуляція обумовлює облік витрат; 2) облік витрат обумовлює калькуляцію; 3) калькуляція і облік витрат тотожні; 4) калькуляція і облік витрат — незалежні одне від одного поняття» [3, с. 517]. Проте ми не можемо погодитись з точкою зору Я. Соколова, який за вірний варіант обрав саме останній. Вважаємо, що облік витрат виробництва як складова виробничого обліку створює інформаційну базу для калькуляції, точніше — калькулювання, і водночас калькулювання впливає на по-

будову обліку витрат виробництва. Цим можна пояснити той факт, що у більшості підручників і навчальних посібників питання, пов'язані з калькулюванням і калькуляцією, розглядаються поряд з обліком витрат виробництва.

Найповніше розкриває сутність калькулювання В. Г. Лінник, окреслюючи коло завдань, що входять у калькулювання: «по-перше, визначення кола витрат, що включаються в собівартість продукції, і чітке розмежування їх між виробничою і повною собівартістю; по-друге, економічне обґрунтування класифікації витрат та їх групування для цілей визначення собівартості продукції; по-третє, розробка і обґрунтування методів вартісної оцінки кожного елемента витрат, розмежування їх між одержаною продукцією і незавершеним виробництвом, методика розподілу непрямих витрат, визначення обсягу продукції, що калькулюється, її об'єктів і калькуляційних одиниць, встановлення періодичності (строків) калькулювання; і нарешті, визначення собівартості продукції, включаючи складання калькуляційних листів, розподіл витрат між супутніми видами продукції, а також обґрунтування оцінки побічної продукції» [4, с. 14].

Певних висновків можна дійти, детально проаналізувавши Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості (далі — Методичні рекомендації). Зокрема, в ч. 5 п. 301 Методичних рекомендацій вказано, що «Між калькулюванням і виробничим обліком існує тісний зв'язок. Передумовою калькулювання є облік витрат виробництва. Виробничий облік передбачає збирання інформації про витрати підприємства, документальне оформлення господарських операцій, які пов'язані з виробничими витратами, їх узагальнення та групування за різними ознаками. Лише на основі інформації, що міститься в системі виробничого обліку, можливе калькулювання. Калькуляційний облік забезпечує групування витрат у такому аналітичному розрізі, який робить можливим процес калькулювання. Ступінь деталізації виробничого обліку залежить від завдань, які стоять перед підприємством у сфері калькулювання» [4, с. 14].

У п. 304 Методичних рекомендацій зазначено про необхідність поділу виробничого обліку витрат на два етапи: перший — облік виробничих витрат та їх розподіл між об'єктами виробничих витрат, аналітичний облік цих витрат і визначення собівартості всієї виробленої продукції; другий — калькулювання собівартості одиниці продукції. І вказано, що ця необхідність пов'язана з відмінностями між об'єктами виробничих витрат і об'єктами калькулювання собівартості одиниці продукції [5].

На нашу думку, поділ виробничого обліку витрат на два етапи пов'язаний не лише з відмінностями між об'єктами виробничих витрат і об'єктами калькулювання собівартості одиниці продукції (відомо, що об'єкти обліку витрат і об'єкти калькулювання мають різне призначення та зміст; під об'єктами обліку витрат розуміють сукупність витрат, то під об'єктами калькулювання — певний вид продукції), а обумовлена також необхідністю визначення собівартості одиниці виробленої продукції, не визначення якої унеможливлює подальший облік виробленої продукції як повноцінного активу, яким вона є.

Таким чином, калькулювання виробленої продукції — це процес узагальнення й обробки задокументованих даних про витрати виробництва виробленої продукції для вартісної оцінки активу, яким є готова продукція. Якщо собівартість виробленої продукції визначена, тобто прокалькульована, то вироблена продукція оприбутковується і надалі обліковується як інший, відмінний від незавершеного виробництва, актив — готова продукція.

Стосовно тлумачення терміна «калькуляція», у цілому погоджуємось із визначенням цього терміна С.В. Бойко, — «це форма внутрішнього документу, в якому проводиться калькулювання і подаються його результати». Лише вважаємо, що він потребує деякого уточнення. Так, на нашу думку, калькуляція — це первинний документ, що використовується під час калькулювання. Крім того, в ньому не проводиться калькулювання, а вказуються його результати або, іншими словами, здійснюються калькуляційні розрахунки.

Щодо засобів оформлення калькуляційних розрахунків для визначення собівартості продукції, то ми вважаємо, що такі розрахунки повинні проводитись не в довільній формі, а мають бути оформлені спеціально розробленим для цього первинним документом — калькуляцією, або калькуляційним листом. У ньому мають проводитись усі розрахунки, пов'язані з визначенням собівартості певного виду продукції. Для цього в калькуляції (калькуляційному листі) має відображуватись інформація про планову собівартість продукції, витрати в розрізі статей, вихід продукції за її видами.

Отже, калькулювання як процес визначення собівартості певного об'єкта витрат застосовується у кожному процесі господарської діяльності — чи то постачання, чи виробництво, чи збут. Чільне місце калькулювання займає в обліку витрат виробництва: калькулювання виробленої продукції — це процес узагальнення й обробки задокументованих даних про витрати виробництва виробленої продукції для вартісної оцінки активу, яким є готова продукція. Під час каль-

кулювання використовується первинний документ — калькуляція, у якому безпосередньо проводяться калькуляційні розрахунки.

Література

1. *Бойко С. В.* Облік і калькулювання на промислових підприємствах: організація і методика. Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.2004 / ЖДТУ. — Житомир, 2005. — 28 с.
2. *Голов С.Ф* Управлінський облік: Підручник. — 3-тє вид. — К.: Лібра, 2006. — 704 с.
3. *Соколов Я. В.* Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. — 638 с.
4. *Линник В. Г.* Калькуляція собівартості сільськогосподарської продукції: Навч. посібник. — К.: УМК ВО при Мінвузі УРСР, 1991. — 220 с.
5. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Затверджено наказом Міністерства промислової політики Укріїни від 09.07.2007 р. № 373.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2011 р.

УДК 657.44

Є. І. Свідерський, канд. екон. наук,
професор кафедри обліку
підприємницької діяльності,
Д. Є. Свідерський, канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри аудиту,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК ЯК ПІДСИСТЕМА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто взаємозв'язки між принципами формування показників у податковому та бухгалтерському обліку, місце податкового обліку в загальній обліковій системі.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: фінансова звітність, податкова звітність, бухгалтерський облік, фінансовий облік, податковий облік, валові доходи, валові витрати, нормативні документи.

АННОТАЦИЯ В статье рассмотрены взаимосвязи между принципами формирования показателей в налоговом и бухгалтерском учете, место налогового учета в общей учетной системе.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: финансовая отчетность, налоговая отчетность, бухгалтерский учет, финансовый учет, налоговый учет, валовые доходы, валовые расходы, нормативные документы.

ABSTRACT. In the article intercommunications between principles of forming of indexes in the fiscal and book-keeping accounting, place of the fiscal accounting are considered in the general registration system.

KEY WORDS: financial reporting, tax accounting, record-keeping, financial account, fiscal accounting, gross receipts, gross charges, normative documents.

В умовах ринкових відносин реформування бухгалтерського обліку повинне забезпечити потреби всіх суб'єктів економічних відносин (держави, інвесторів, постачальників, покупців тощо), які беруть участь у підприємницькій діяльності і зацікавлені у достовірній та своєчасній інформації, яка висвітлює різноманітні аспекти діяльності підприємства.

Одним із основних видів інформації про діяльність підприємства є звітність, яка складається за даними бухгалтерського обліку. Кожна група користувачів висуває до звітності свої вимоги, які обумовлені їх професійною зацікавленістю і дією відповідних норм чинного законодавства.

Важливе значення для підприємства є визначення сум податкових зобов'язань та складання податкової звітності за даними бухгалтерського обліку. Зважаючи на те, що наукових досліджень з цієї проблеми дуже мало, видається корисним розкрити її в контексті загальної національної стратегії реформування бухгалтерського обліку.

Актуальність теми зумовлено насамперед потребою теоретичного осмислення місця й ролі податкового обліку, які недостатньо вивчено. Існує також нагальна потреба в розробці практичних рекомендацій щодо розв'язання проблеми задоволення інформаційних запитів різних груп суб'єктів ринкових відносин, зокрема податкових органів.

В 1997 року були введені в дію Закони України «Про оподаткування прибутку підприємств» [2] та «Про податок на додану вартість» [3], які суттєво змінили структурні елементи об'єктів оподаткування і порядок визначення податкових платежів, жорстко регламентували документальне забезпечення їх розрахунку, структуру та терміни подання податкової звітності. Згідно цих законів у обліковій практиці було закріплено термін «податковий облік» і бухгалтерії підприємств, переважно, почали займатися обліковим забезпеченням інформаційних запитів податкових служб. Відсутність нормативних актів, які б визначали методику формування в бухгалтерському обліку показників податкової звітності, змусила кожного суб'єкта підприємництва самостійно розробляти питання організації цього процесу.

На думку Є. Мниха та Т. Герасименка, «...в Україні фактично було вже створено відносно відокремлену податкову звітність. Причиною її створення стала відсутність законодавчих та нормативних актів, які б регулювали ... співвідношення між бухгалтерським обліком та податковою політикою. Якщо додержуватися такої тенденції, то з'явиться набір паралельно існуючих систем обліку і звітності» [5, с. 17].

В 1999 році розпочалась реформа бухгалтерського обліку на основі використання міжнародних стандартів, з урахуванням вимог яких розроблено національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Основна увага цих нормативних документів приділяється формуванню фінансової звітності.

З упровадженням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, проблема організації податкового обліку та його взаємозв'язку з обліком фінансовим все ще не вирішена. Підготовка внутрішньої і зовнішньої звітності покладена на один і той самий бухгалтерський апарат, який змушений виконувати не тільки великий обсяг паралельної роботи, а й здійснювати з одними й тими самими даними різноманітні маніпуляції.

Як справедливо зазначає М. Пушкар: «...спостерігається негативна тенденція нехтування проблемами фінансового й управлінського обліку з боку бухгалтерів, які всі зусилля спрямовують на паралельний до зазначених видів обліку — податковий облік» [8, с. 32].

Новий етап розвитку взаємовідносин між системами оподаткування та бухгалтерського обліку в Україні пов'язаний з упровадженням міжнародних стандартів фінансової звітності. З цього приводу С.Ф. Голов писав: «...одним з найболючіших для практиків наслідків реформи бухгалтерського обліку було зростання розбіжностей між податковим і обліковим трактуванням і відображенням тих самих об'єктів» [4, с. 47].

Практично повна відсутність рекомендацій щодо ведення податкового обліку та його узгодження з фінансовим потребує глибшого дослідження цих питань. Вирішення зазначеної проблеми ускладнюється тим, що водночас з реформуванням бухгалтерського обліку у наукових колах йде активна дискусія стосовно доцільності поділу бухгалтерського обліку на види (фінансовий, внутрішньогосподарський (управлінський), податковий).

Зважаючи на багаторічний досвід ведення податкового обліку вітчизняними підприємствами та його особливе значення, як елементу державної політики в сфері оподаткування, актуальним є питання висвітлення його концептуально-теоретичних аспектів,

які, як справедливо зазначають ряд фахівців, на сьогодні майже не мають теоретичного обґрунтування.

Мета статті — розглянути основні положення, які стали б базою для створення інформації у системі цілісного бухгалтерського обліку для складання фінансової та податкової звітності; обґрунтування оптимального підходу до визначення економічної сутності і місця податкового обліку в інформаційній системі підприємства та його співвідношення з бухгалтерським обліком.

Аналіз наукової літератури дає змогу стверджувати, що податковому обліку приділяється недостатня увага. Більшість авторів розглядають питання методики і організації формування в бухгалтерському обліку показників фінансової звітності згідно національних П(С)БО але недостатньо уваги приділяється питанням формування в бухгалтерському обліку показників податкової звітності і їх узгодженню з показниками фінансової звітності. Зокрема, окремі питання організації податкового обліку висвітлювали в роботах А. Алексєєва, Ф. Бутинець, Л. Городянська, П. Гнатюк, М. Демяненко, З. Задорожний, Л. Здихальська, В. Квітко, Н. Кос, Л. Ловінська, М. Лучко, О. Малишків, О. Мурашко, П. Нечай, В. Пархоменко, Т. Сльозко, Г. Ямборко та ін. Автори роблять спроби наблизити ці два види обліку, але не достатньо досліджуються питання про створення єдиної інформації для двох видів обліку у системі бухгалтерського обліку, які необхідно змістовно обґрунтувати та перевірити їх ефективність на практиці.

Автор теж приділяв увагу вивченню питань цієї проблеми [10]. Окремі елементи податкового обліку впроваджені автором на підприємствах а також використовувались при проведенні аудиторських робіт по підтвердженню достовірності показників податкової звітності.

Податковим законодавством визначено методологічні основи формування об’єкта оподаткування, але не визначено форму ведення податкового обліку. Концептуально передбачається, що об’єкт оподаткування податком визначається на підставі первинних документів, при цьому форму систематизації такої інформації в розрізі показників податкової звітності розроблено не було. Головним недоліком податкового обліку є його методологічна необґрунтованість та методична недосконалість, відсутність чіткого взаємозв’язку з даними бухгалтерського обліку.

Нормативами закріплено окрему податкову термінологію, різні правила інтерпретації одних і тих же подій (доходів та валових доходів, витрат та валових витрат) у бухгалтерському обліку та з метою оподаткування. Необхідність складання податкової пер-

винної документації, аналітичних регістрів податкового обліку, дані яких дублювали інформацію, що знаходила відображення в системі бухгалтерського обліку; потреба в додаткових вибірках інформації про факти господарської діяльності з метою визначення податкового прибутку; підвищений контроль обліковців та податкових служб за формуванням податкових зобов'язань, призвели до зростання обсягу інформації облікової системи підприємств, необхідності розширення функцій працівників бухгалтерських служб та їх надмірного завантаження.

Основним нормативним документом ведення податкового обліку на основі бухгалтерського обліку можна вважати видані Мінфіном України в 1997 році Рекомендації з бухгалтерського обліку валових витрат і валових доходів [9], які мають консультаційний характер, не сприймаються на законодавчому рівні і потребують суттєвого доопрацювання. В науковій літературі і на практиці ці Рекомендації майже не використовуються. Нормативними документами ведення окремих методичних положень податкового обліку на підприємствах є окремі нормативні документи Міністерства фінансів України та різноманітні листи ДПА, які до того ж не мають достатнього юридичного значення.

Проведений аналіз існуючих у вітчизняній науці поглядів на податковий облік, демонструє відсутність усталеного підходу до розуміння його суті та місця в системі господарського обліку. Проведений аналіз праць вітчизняних та зарубіжних фахівців показав, що на сьогодні в теорії обліку спостерігається відсутність чіткої концепції щодо розуміння місця і призначення обліку, орієнтованого на задоволення вимог податкових служб.

Огляд фахової літератури дав змогу виокремити такі основні погляди на цю проблему:

— податковий облік є новим видом господарського обліку;

— податковий облік — це підсистема бухгалтерського обліку;

— податкового обліку взагалі не існує, а сам термін застосовують до процесів, які не можна так класифікувати.

Для розв'язання поставлених питань було співставлено риси, які, на думку дослідників, є характерними для господарського та бухгалтерського обліку з аналогічними характеристиками податкового обліку.

В. Пантелєєв зазначає: «...податковий облік, виділившись із системи бухгалтерського обліку, набув важливого самостійного значення в управлінні економікою підприємства в ринкових умовах, а там, де стосується фіскальних вимог державних органів, зайняв домінуюче положення над бухгалтерським обліком» [7, с. 103].

Зважаючи на неоднозначність, яка існує в розумінні фахівцями сутності податкового обліку, П. Хомин: «...логічним є те, що не всі теоретики і практики однозначно сприймають появу терміна «податковий облік». Однак, спротив його впровадженню є безперспективним і йтиметься тільки про як найшвидше методологічне обґрунтування методики його ведення на підприємствах, яка сприяла б достовірному обліковому забезпеченню податкової звітності» [11, с. 46].

Зважаючи на це, ми погоджуємося з П. Нечаєм, який говорить про те, що процес підготовки інформації для фіскальних органів включає всі основні складові господарського обліку — спостереження, вимірювання та реєстрацію господарських процесів, тому, методично правильно застосовувати термін «податковий облік» [6, с. 5].

У ст. 3 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] вказано, що бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством. Фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, грунтуються на даних бухгалтерського обліку. Виходячи з цього, бухгалтерський облік повинен бути, зокрема, основою для фінансового, і податкового обліку.

Дослідження показало, що процес підготовки інформації для податкових органів включає всі основні складові господарського обліку — спостереження, безперервність, суцільне відображення господарських фактів, юридична доказовість (документальний характер), вартісне вимірювання, взаємозв'язане відображення господарської діяльності (відображення господарських фактів на основі балансового методу). Практично всі перелічені характеристики цілком прийнятні і для податкового обліку, тому методично правильно застосовувати термін «податковий облік».

Вивчення структурно-технологічного аспекту формування податкової звітності показало, що податковий облік повністю відповідає змістовній характеристиці терміну «облік».

На думку окремих вітчизняних авторів, до ознак податкового обліку не належать використання методу подвійного запису [6, с. 5]. Але подвійний запис має контролююче значення у достовірності відображення господарських процесів і його використання у формуванні показників податкового обліку теж доцільне.

Таким чином, можна зробити висновок про визнання податкового обліку одним з видів (підсистем) бухгалтерського обліку поряд з фінансовим та внутрішньогосподарським обліком.

Зазначені види бухгалтерського обліку не є автономними та досить тісно пов'язані між собою. Спільним для всіх підсистем бухгалтерського обліку є єдність інформаційної бази, на основі якої здійснюється трансформація даних для різних користувачів. При цьому збір первинної інформації для всіх типів обліку здійснюється за єдиними правилами, що дозволяє уникнути дублювання даних, і тим самим підвищити оперативність надання інформації для потреб управління.

Цільове призначення податкового обліку визначається функціональним змістом системи і колом задач, що його конкретизують, та полягає в інформаційному забезпеченні й контролі процесу перерозподілу частини створеного додаткового продукту між суб'єктами підприємницької діяльності та державою у вигляді податків, зборів та інших обов'язкових платежів.

Згідно проведеного дослідження можна зробити висновок, що податковий облік є підсистемою бухгалтерського обліку для формування показників податкової звітності.

Теоретичне і практичне значення мають визначення предмету, об'єктів і методів податкового обліку.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996 зі змінами та доповненнями.

2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» у редакції від 22.05.97 р. № 283 зі змінами та доповненнями.

3. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 р. № 168 зі змінами і доповненнями.

4. *С. Ф. Голов.* Ретроспективний погляд на реформування бухгалтерського обліку в Україні. Антиміфологія // Бухгалтерський облік і аудит. — 2006. — № 1. — С. 42—54.

5. *Є. В. Мних, Т. Герасименко.* До питання реформування системи бухгалтерського обліку і звітності в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. — 1996. — № 5. — С. 16 — 17.

6. *П. Ю. Нечай*. Облік валових доходів та витрат підприємницької діяльності. /Автореферат дисертації канд. ек. наук/. — К.: КНЕУ, 2002. — 16 с.

7. *В. Д. Пантелєєв*. Податковий облік — нова функція управління економікою підприємства в ринкових умовах //Збірник наукових праць УДМТУ. — 2002. — № 8. — С. 102—108.

8. *М. С. Пушкар*. Функції обліку господарської діяльності // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. — 2005. — Вип. 7. — Ч. II. — С. 30—32.

9. Рекомендації з бухгалтерського обліку валових витрат і валових доходів: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 04.08.97 р. № 168.

10. *Д. Є. Свідерський*. Облік та аудит розрахунків податку на прибуток // Бухгалтерський облік і аудит. — 1998.— № 9. — С. 3 — 7.
11. *П. Я. Хомин*. Податковий облік як основа звітності про фіскальні платежі // Бухгалтерський облік і аудит. — 2003. — № 12. — С. 42 — 47.

Стаття надійшла до редакції 11.01. 2011 р.

УДК 657

С. В. Свірко, д-р екон. наук, проф. кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу, ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КОНСОЛІДОВАНА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЗА МСБОДС: ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ

АНОТАЦІЯ. Статтю присвячено розгляду питань формування консолідованої фінансової звітності суб'єктів державного сектору відповідно до МСБОДС.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: фінансова звітність, контрольований суб'єкт господарювання, контролюючий суб'єкт господарювання, економічна група, консолідована фінансова звітність, бухгалтерський облік.

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрены вопросы формирования консолидированной финансовой отчетности субъектов государственного сектора в соответствии с МСБОГС.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: финансовая отчетность, контролируемый субъект хозяйствования, контролирующий субъект хозяйствования, экономическая группа, консолидированная финансовая отчетность, бухгалтерский учет.

ABSTRACT. In the article the questions of forming of the consolidated financial statements of subjects of public sector are considered in accordance with IPSAS.

KEY WORDS: financial eporting, controlled entity, controlling entity, economic entity, consolidated financial statements, accounting.

Світова система бухгалтерського обліку, в цілому, та сектору державного управління, зокрема, серед видів та напрямів звітності виокремлює категорію «консолідованої фінансової звітності». Для роз'яснення останньої, необхідно ввести кілька допоміжних понять, а саме [1]:

— контрольований суб'єкт господарювання — суб'єкт господарювання, який перебуває під контролем іншого суб'єкта господарювання (відомого як контролюючий суб'єкт господарювання);

— контролюючий суб'єкт господарювання — суб'єкт господарювання, під контролем якого перебуває один або кілька контрольованих суб'єктів господарювання;

— економічна група — група суб'єктів господарювання, до складу якої входить контролюючий суб'єкт господарювання та один або кілька контрольованих суб'єктів господарювання.

З урахуванням наведених термінів та загальних визначень консолідованої звітності має наступне формулювання: консолідовані фінансові звіти — фінансові звіти економічної групи, подані як фінансові звіти єдиного суб'єкта господарювання.

Відповідно до МСБОДС 6 «Консолідовані фінансові звіти та облік контрольованих суб'єктів господарювання» контролюючий суб'єкт господарювання, який є водночас контрольованим суб'єктом господарювання, а також перебуває у повній або практично у повній власності («практично у повній власності» означає, що контролюючому суб'єктові господарювання належить 90 % і більше голосів) іншого суб'єкта господарювання, не зобов'язаний подавати консолідовані фінансові звіти за умови, що користувачі таких фінансових звітів навряд чи існують або що їхні інформаційні потреби задовольняються консолідованими фінансовими звітами контролюючого суб'єкта господарювання [2]. У випадку, якщо це суб'єкт господарювання, який перебуває практично у повній власності, контролюючий суб'єкт господарювання отримує згоду на власників частки меншості щодо неподання консолідованих фінансових звітів. Такий контролюючий суб'єкт господарювання повинен розкривати причини, з яких консолідовані фінансові звіти не були подані, а також основу, на якій обліковуються контрольовані суб'єкти господарювання в його окремих фінансових звітах. У фінансових звітах необхідно також подавати назву й адресу головного офісу його контролюючого суб'єкта господарювання, який публікує консолідовані фінансові звіти.

Інші контролюючі суб'єкти СДУ повинні подавати консолідовані фінансові звіти.

Користувачів фінансових звітів контролюючого суб'єкта господарювання, як правило, цікавить фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому стані економічної групи в цілому, і така інформацію може бути їм подана у вигляді консолідованих фінансових звітів економічних груп, як єдиних суб'єктів господарювання без урахування правових меж окремих юридичних суб'єктів.

Контролюючий суб'єкт господарювання, який публікує консолідовані фінансові звіти, повинен консолідувати всі контрольо-

вані суб'єкти господарювання, іноземні та вітчизняні, за винятком таких:

— встановлений контроль над якими вважається тимчасовим, оскільки контрольований суб'єкт господарювання купується й утримується винятково з метою його реалізації у близькому майбутньому,

— або які функціонують за умов жорстких довгострокових обмежень, які перешкоджають контролюючому суб'єктові господарювання отримувати вигоди від його діяльності (облік таких контрольованих суб'єктів господарювання слід здійснювати так, ніби вони є інвестиціями).

У контексті визначених виключень, важливим аспектом виступає момент встановлення контролю, який визначається МСБОДС 6 як повноваження управляти фінансовою та операційною політикою іншого суб'єкта господарювання з метою одержання вигод від його діяльності (це визначення не розповсюджується на: повноваження законодавчих органів створювати регуляторну базу, в рамках якої діють суб'єкти господарювання, і створювати умови або запроваджувати санкції на їхню діяльність; суб'єкти господарювання, які є економічно залежні від суб'єкта господарювання державного сектору, але за ними зберігаються всі повноваження щодо керівництва своєю власною фінансовою або операційною політикою). Тобто, це, по-перше, набуття повноважень, а, по-друге, вірогідність отримання вигод. Вочевидь, для встановлення контролю необхідно, щоб контролюючий суб'єкт господарювання отримував вигоди від діяльності іншого суб'єкта господарювання, при цьому вони можуть носити як фінансовий, так і нефінансовий характер.

Контроль для цілей фінансової звітності зумовлений реальними діючими повноваженнями суб'єкта господарювання керувати фінансовою та операційною політикою іншого суб'єкта господарювання, і не обов'язково, щоб суб'єкт господарювання утримував контрольний пакет акцій або мав іншу частку в капіталі іншого суб'єкта господарювання. Втім, існування контролю не вимагає, щоб суб'єкт господарювання ніс відповідальність за управління повсякденними операціями іншого суб'єкта господарювання (або за участь у таких операціях). У багатьох випадках суб'єкт господарювання може реалізує свої повноваження контролю іншого суб'єкта господарювання, коли є порушення або припинення дії угоди між контрольованим суб'єктом господарювання та його контролюючим суб'єктом господарювання.

Повноваження одного суб'єкта господарювання керувати прийняттям рішень, пов'язаних із фінансовою та операційною політи-

кою іншого суб'єкта господарювання самі по собі недостатні для забезпечення здійснення реальної реалізації контролю. Для цього необхідно, щоб контролюючий суб'єкт господарювання міг керувати прийняттям рішень таким чином, щоб результатом цього стало отримання вигод від діяльності контрольованого суб'єкта господарювання.

Загалом, при вивченні відносин між двома суб'єктами господарювання, у разі відсутності реальних свідчень про існування контролю з боку іншого суб'єкту господарювання, вважається, що контроль існує, коли виконується принаймні одна з наведених далі умов повноважень і одна з наведених далі умов отримання вигод:

умови повноважень:

— суб'єкт господарювання володіє, прямо або непрямо (через контрольовані суб'єкти господарювання), більшістю голосів в іншому суб'єкті господарювання;

— суб'єкт господарювання має повноваження, якими він наділений законодавством або які він реалізує в рамках існуючого законодавства, призначати або звільняти більшість членів керівного органу іншого суб'єкта господарювання;

— суб'єкт господарювання має більшість голосів або можливість впливати на голосування більшості на загальних зборах іншого суб'єкт господарювання;

— суб'єкт господарювання має більшість голосів на зборах ради директорів або аналогічного керівного органу.

умови отримання вигод:

— суб'єкт господарювання має повноваження закрити інший суб'єкт господарювання та отримати значний рівень залишкових економічних вигод або взяти на себе значні зобов'язання (наприклад, ця умова отримання вигод може виконуватись, якщо суб'єкт господарювання ніс відповідальність за залишкові зобов'язання іншого суб'єкта господарювання);

— суб'єкт господарювання має повноваження отримувати частку при розподілі активів іншого суб'єкта господарювання та/або може нести відповідальність за певні зобов'язання іншого суб'єкта господарювання.

У разі, якщо одна або більше з вказаних умов не виконуються, наступні фактори, — або кожний окремо, або всі разом, — можуть бути ознаками існування контролю:

ознаки повноважень:

— суб'єкт господарювання може накладати вето на операційний бюджет та бюджет інвестицій іншого суб'єкта господарювання;

— суб'єкт господарювання може накладати вето на рішення керівного органу іншого суб'єкта господарювання, скасовувати або змінювати його рішення;

— суб'єкт господарювання може затверджувати прийом на роботу, призначення на іншу посаду та звільнення з посади ключових працівників іншого суб'єкта господарювання;

— повноваження іншого суб'єкта господарювання встановлюється й обмежується законодавством;

— суб'єктові господарювання належить «золота частка» (клас акцій, який наділяє його власника певними повноваженнями або правами, які здебільшого ширші, ніж повноваження або права, що звичайно асоціюються з часткою власника в капіталі або представництвом у керівному органі) (або еквівалент) в іншому суб'єкті господарювання, яка наділяє його правами здійснювати управління фінансовою та операційною політикою іншого суб'єкта господарювання;

ознаки отримання вигод:

— суб'єкт господарювання утримує пряме або непряме право власності на чисті активи / власний капітал іншого суб'єкта господарювання з постійним правом доступу до них;

— суб'єкт господарювання має право на значний рівень чистих активів / власного капіталу іншого суб'єкта господарювання у випадку ліквідації або при розподілі, іншому, ніж ліквідація;

— суб'єкт господарювання здатний спрямовувати інший суб'єкт господарювання до співпраці з ним для досягнення його цілей;

— суб'єкт господарювання бере на себе залишкові зобов'язання іншого суб'єкта господарювання.

При підготовці консолідованих фінансових, звітів фінансові звіти контролюючого суб'єкта господарювання та його контрольованих суб'єктів господарювання об'єднуються шляхом додавання відповідних показників за подібними статтями, такими як активи, зобов'язання, чисті активи / власний капітал, доходи та витрати. Для того щоб консолідовані фінансові звіти подавали фінансову інформацію про економічну групу як інформацію про єдиний суб'єкт господарювання, відповідно до положень МСБОДС 6 виконуються окремі кроки з вилучення, коригування та подачі відповідної інформації.

Фінансові звіти контролюючого суб'єкта господарювання та його контрольованих суб'єктів господарювання, що використовуються при складанні консолідованих фінансових звітів, як правило, складаються на ту саму дату. Якщо дати звітності різні, контрольований суб'єкт господарювання часто складає звіти з метою

консолідації на ту саму дату, що й економічна група. У випадках, коли це неможливо, використовуються фінансові звіти, складені на різні дати, за умови, що різниця не перевищує 3 місяців. Принцип послідовності вимагає, щоб тривалість звітних періодів та будь-яка різниця в датах звітності залишалася однаковою від одного періоду до іншого.

Консолідовані фінансові звіти складаються з використанням єдиної облікової політики для подібних операцій та інших подій за схожих обставин. Якщо неможливо використовувати єдину облікову політику (іншу, ніж обліковий принцип) при складанні консолідованих фінансових звітів, цей факт слід розкривати разом з тією часткою статей у консолідованих фінансових звітах, до яких застосовувалась інша, відмінна від прийнятої в консолідованих звітах облікова політика.

Якщо член економічної групи застосовує облікову політику, відмінну від прийнятої в консолідованих фінансових звітах для подібних операцій та подій за схожих обставин, у його фінансових звітах робиться відповідні коригування, якщо вони використовуються при складанні консолідованих фінансових звітів.

З дати, коли суб'єкт господарювання припиняє відповідати визначенню контрольованого суб'єкта господарювання і не стає асоційованою компанією (суб'єктом господарювання, у якому інвестор має суттєвий вплив і який не є ні контрольованим суб'єктом господарювання), ні спільним підприємством інвестора (спільне підприємство — контрактна угода, за якою дві або кілька сторін приймають зобов'язання здійснювати економічну діяльність, яка підлягає спільному контролю), як визначено у МСБОДС 7, або спільно контрольованим суб'єктом господарювання (спільний контроль — погоджений контрактом розподіл контролю за економічною діяльністю), як визначено у МСБОДС 8, його слід обліковувати як інвестицію.

Крім вказаної вище інформації, яка підлягає висвітленню в консолідованій фінансовій звітності, розкриттю підлягає перелік важливих контрольованих суб'єктів господарювання із зазначенням назви, юрисдикції, у якій він діє (коли вона відрізняється від юрисдикції контролюючого суб'єкта господарювання), пропорційну частку власності та, якщо ця частка власності має форму акцій, — пропорційну частку голосів, яку вони мають (лише там, де ця частка не є пропорційною частці власності. Також доречними до висвітлення, у разі необхідності, є причини, з яких контрольований суб'єкт господарювання не консолідується; назва будь-якого контрольованого суб'єкта господарювання, у якому

контролюючий суб'єкт господарювання володіє часткою власності та / або 50 % голосів, разом з поясненням способу існування контролю; назва будь-якого суб'єкта господарювання, у якому контролюючому суб'єктові господарювання належить частка власності в розмірі понад 50 %, але який не є контрольованим суб'єктом господарювання, разом з поясненням причин відсутності такого контролю; вплив придбання та продажу контрольованих суб'єктів господарювання на фінансовий стан на дату звітності, на результати звітного періоду та на відповідні суми попереднього періоду. В окремих фінансових звітах контролюючого суб'єкта господарювання рекомендовано розкривати характеристику методу, використаного для обліку контрольованих суб'єктів господарювання.

Література

1. 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.
2. Міжнародні стандарти з бухгалтерського обліку для державного сектору [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.minfin.-gov.ua/ document/81042/B2.pdf.

Стаття надійшла до редакції 15.12.2010 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

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

АНОТАЦІЯ. Запропоновано економічну та технічну класифікацію виробничих запасів для фармацевтичних підприємств з метою чіткої організації аналітичного обліку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: виробничі запаси, економічна класифікація виробничих запасів, технічна класифікація виробничих запасів.

АННОТАЦИЯ. Предложена экономическая и техническая классификация производственных запасов для предприятий фармацевтической отрасли с целью четкой организации аналитического и синтетического учета.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: экономическая классификация производственных запасов, техническая классификация производственных запасов.

ABSTRACT. Economic and technical classification of production reserves for pharmaceutical companies to clear organization of analytical and synthetic accounting has been proposed.

KEY WORDS: production reserves, economic classification of production reserves, technical classification of production reserves.

Виробнича діяльність підприємств з виробництва лікарських засобів зумовлена, передусім, використанням значної кількості різноманітних виробничих запасів. Тому виникає потреба у чіткому розмежуванні запасів виробничої діяльності із подальшою їх деталізацією та запасів придатних для обслуговування виробничого процесу.

Облік виробничих запасів є досить трудомісткою ділянкою роботи, оскільки до їх складу можуть входити сотні видів найменувань за кожним з яких, для забезпечення кількісної якісної інформації, слід вести аналітичний облік. Враховуючи чисельність найменувань, особливо характерних для фармацевтичного виробництва, постає потреба обґрунтування вибору ознак і критеріїв для класифікації виробничих запасів, що зумовить найоптимальніший вибір об’єктів обліку і контролю. В наукових виданнях в основу класифікації покладено різні ознаки, що спричинило неоднозначність думок учених щодо досліджуваного об’єкта.

Існує безліч ознак, які покладаються в основу класифікацію запасів узагалі і виробничих запасів зокрема. Проте, розглянуті вітчизняними науковцями В. В. Сопко, Ф. Ф. Бутинцем, М. С. Пушкарем [4—6] економічні класифікації не в повній мірі відповідають особливостям фармацевтичного виробництва. А тому постає питання наявності економічно обґрунтованої класифікації виробничих запасів на фармацевтичному виробництві з метою ефективної організації обліку та контролю за їх станом та використанням.

У фармацевтичному виробництві наявні специфічні особливості розподілу матеріалів на основні і допоміжні. Проте, як зазначає Ф. Ф. Бутинець, цей поділ має умовний характер і часто залежить лише від кількості сировини, використаної на виробництво різних видів продукції [3, с. 314].

Поділити матеріали на основні і допоміжні можна лише на конкретному підприємстві, враховуючи специфіку виробничої діяльності.

На підприємствах фармацевтичної галузі до основних відносять субстанції і речовини, які становлять основу лікарського засобу.

За економічним призначенням та функціональною роллю у процесі виробництва виробничі запаси фармацевтичних підприємств поділяють на такі групи: матеріали (в тому числі основні і допоміжні), паливо, запасні частини, тару і тарні матеріали, інші матеріали (рис. 1).

Рис. 1. Класифікація виробничих запасів фармацевтичних підприємств

Стосовно способу спеціального контролю щодо придбання, перевезення виробничих запасів, їх зберігання і особливостей відпуску у виробництво, керуючись нормами Закону України «Про наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори» основні матеріали на фармацевтичних підприємствах можна класифікувати на: наркотичні речовини, психотропні речовини, прекурсори, отруйні речовини, сильнодіючі речовини, інші

діючі речовини (субстанції), що не знаходяться під спеціальним контролем [1] .

Інші матеріали або входять до складу лікарських засобів, додаючи їх властивостей (пролонгованої дії препарату), зручності використання (смак, колір, запах, зовнішній вигляд), стійкість при зберіганні і т.п., або забезпечують процес виробництва продукції (дезрозчини, миючі засоби, фільтри, спирти і т.п.) такі матеріали називаються допоміжними. Однак, такий склад допоміжних матеріалів не в повній мірі відповідають особливостям виробничого процесу фармацевтичних підприємств. Це пов'язано з тим, що певна частина матеріалів не має прямого відношення до виготовлення лікарських засобів, через що їх доцільно відображати окремою групою — допоміжні матеріали невиробничого.

Така аналітичність сприяє внутрішньогосподарському контролю за ефективністю використання матеріалів фармацевтичних підприємств, що дозволяє вчасно виявляти невикористані резерви зменшення собівартості продукції.

У процесі виготовлення лікарських засобів іноді виникають відходи. До них відносяться залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, які виникли в процесі виробництва, що втратили повністю або частково споживчі якості (хімічні чи фізичні), тому використовуються з підвищеними витратами (зниження виходу продукції) чи зовсім не використовуються за прямим призначенням.

До відходів не відносяться: залишки матеріалів, які у відповідності до встановленої технології (регламенту) передаються в інші цехи, дільниці як повноцінна сировина; матеріали для виробництва інших видів продукції, так звана супутня продукція, яку одержують одночасно з основною в єдиному технологічному процесі.

Зменшення витрат відходів дозволяє отримати економію матеріалів, збільшити випуск продукції та знизити матеріаломісткість. З цього приводу слід зазначити, що тільки в результаті зменшення виробничих відходів витрачення субстанції і допоміжних речовин може бути зменшено на 3—4 %. Тому такі відходи на фармацевтичному підприємстві необхідно зберігати нарівні з матеріалами.

Інші відходи вважаються втратами виробництва і, як правило, підлягають утилізації. До таких відходів належить осад при виробництві настоянок і розчинів на фармацевтичних фабриках. Існують втрати сировини, основних матеріалів і під час технологічного процесу (табл. 1). При цьому втрати сировини і матеріалів на фармацевтичних фабриках складають 2,83 %.

Одержані зворотні відходи на фармацевтичних підприємствах обліковують, як правило, у складі основних або допоміжних матеріалів. Проте, для управління рухом і використанням відходів необхідна відповідна інформаційна база, яка формується, в основному, за даними бухгалтерського обліку. А тому вважаємо за доцільне відокремлення групи зворотних відходів, що забезпечить накопичення інформації з метою контролю за ефективністю їх використання.

Таблиця 1

МАТЕРІАЛЬНИЙ БАЛАНС СЕРІЇ МЕНОВАЗИНУ У ФЛАКОНАХ 40 мл ЗА ДАНИМИ КОДКП «ФАРМФАБРИКА»

Витрачено		Отримано	
Найменування сировини	Кількість, кг	Найменування готового виробу і відходів	Кількість, кг
Анестезин	1,67	Готовий продукт:	
Вода очищена	48,24	Меновазин у флаконах по 40 мл	147,00 (4118 фл.)
Ментол	4,20	Відходи:	
Новокаїн	1,67	Осад	0,49
Спирт етиловий 96 %	95,51	Втрати:	
		Меновазин	3,80
Всього:	151,29	Всього:	151,29

Представлена класифікація виробничих запасів містить паливо, яке використовується підприємствами для технологічних потреб, експлуатації транспортних засобів, а також для вироблення енергії чи опалення приміщень. У виробничому процесі фармацевтичні підприємства використовують значну кількість енергії, яка надходить «зі сторони» і оплачується згідно встановлених тарифів. Енергія витрачається як на технологічні потреб, так і для господарських та енергетичних потреб підприємства.

Для пакування, перевезення та зберігання виготовлених фармацевтичних виробів використовується тара і тарні матеріали одноразового та багаторазового використання. До складу першої на фармацевтичних підприємствах відносять пакувальні мішки, плівку, етикетки, які призначені для пакування продукції з метою збереження її якості і вигляду. У складі другої виділяють інвентарну та-

ру, яка призначена для виробничих або господарських потреб. При цьому, залежно від терміну використання та вартості, інвентарну тару відносять до основних засобів або малоцінних предметів.

Наступну групу виробничих запасів становлять запасні частини, які призначені для поточного ремонту основних засобів фармацевтичних підприємств і, тим самим, підтримують їх у робочому стані.

Матеріали, які не знайшли відображення у попередніх класифікаційних групах, будуть відображатись у складі групи «інші матеріали».

Описана вище економічна класифікація виробничих запасів недостатня для організації аналітичного обліку матеріалів фармацевтичних підприємств та контролю за їх станом та рухом. У даному випадку вагомого значення набуває класифікація за технічними ознаками, в основу якої покладено фізико-хімічні властивості окремих матеріалів (технічна класифікація).

Особливої ваги набуває технічна класифікація на підприємствах зі значною номенклатурою товарно-матеріальних цінностей, до складу яких відносяться фармацевтичні підприємства.

Доречно зауважити, що виробництво сучасних лікарських засобів передбачає використання різноманітних допоміжних речовин, які на ряду з діючими речовинами (субстанціями) входять до складу лікарського препарату. Допоміжні речовини є обов'язковими складовими практично всіх лікарських форм і в деяких засобах складають до 90 % маси. Тому при розробці і виробництві лікарських форм велика увага приділяється правильному вибору допоміжних речовин. Будь-яка заміна однієї допоміжної речовини на наче б то аналогічну (наприклад, картопляний крохмал на рисовий чи кукурудзяний, буряковий на молочний цукор) вимагає додаткових біофармацевтичних досліджень, а значить додаткових витрат.

У якості ознак для технічної класифікації допоміжних речовин приймемо:

- групу допоміжних речовин;
- підгрупу (ПАР, стабілізатори, консерванти);
- хімічну структуру (неорганічні, органічні);
- найменування (лецитин, тимол, фосфорна кислота).

Особливістю технічної класифікації є присвоєння кожному виду матеріалів номенклатурних номерів, які, в подальшому зазначаються у всіх первинних.

Проте, у своїх працях учені наводять лише опис побудови технічної класифікації [7, с. 129]. На основі даного опису і побу-

дуємо конкретну технічну класифікацію допоміжних речовин фармацевтичних підприємств — субстанції (рис. 2).

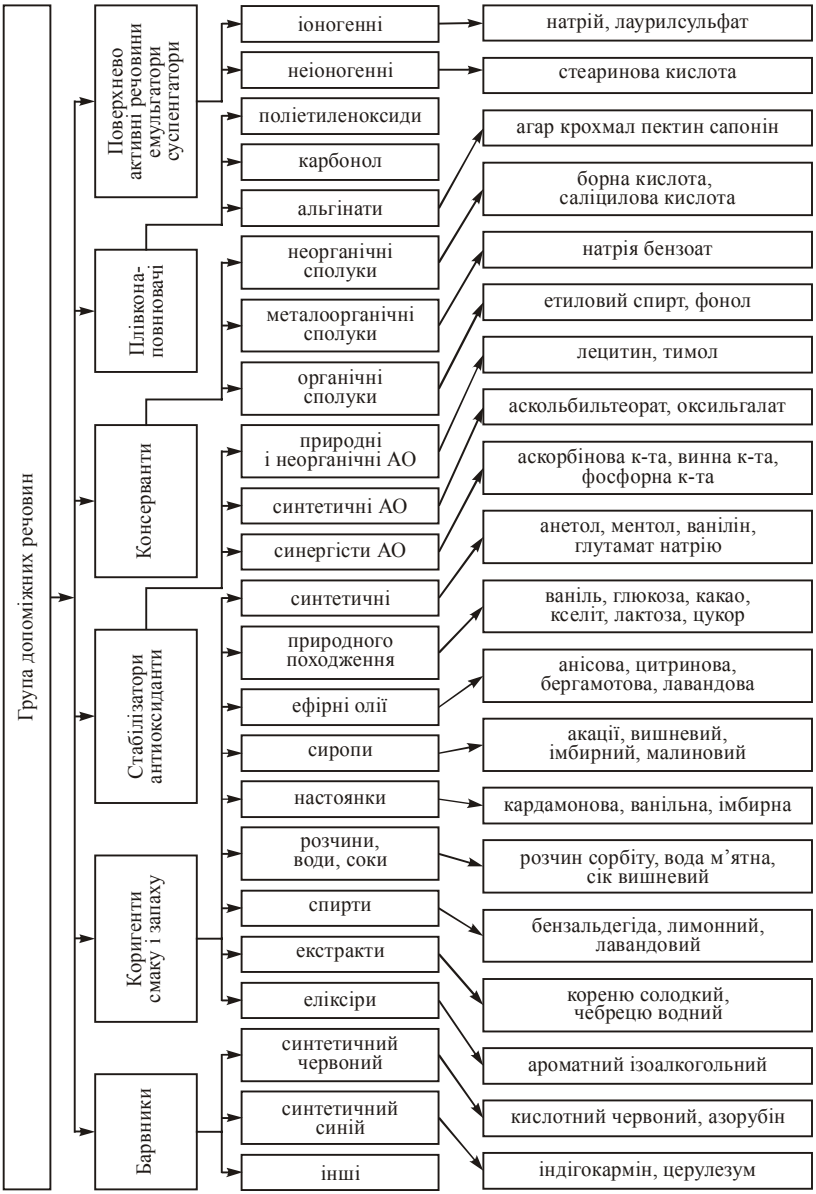

Рис. 2. Технічна класифікація допоміжних речовин

Таблиця 2

НОМЕНКЛАТУРНІ НОМЕРИ ДЛЯ ОБЛІКУ ДОПОМІЖНИХ РЕЧОВИН ВІДПОВІДНО ДО ТЕХНІЧНОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ

Група	Серія номерів	Підгрупа	Серія номерів	За хімічною структурою	Серія номерів	За найменуванням	Серія номерів
Допоміжні речовини	3—651	ПАР, емульгатори, суспенгатори	1—60	Іоногенні	1—30	Натрій лаурилсульфат	1—7
						інші	8—30
				неіоногенні	31—60	Стеаринова кислота	31—37
						інші	38—60
		Плівкоутворювачі	61—120	поліетиленоксиди	61—71	поліетиленоксиди	61—65
				карбопол	72—89	Карбопол	72—79
						інші	80—89
				альгінати	90—120	Агар	90—95
						Крохмаль	96—104
						пектин	105—110
						сапонін	111—114
						інші	115—120
		Консерванти	121—185	Неорганічні сполуки	121—141	Борна кислота	121—127
						Саліцилова к-та	128—134
						Інші	135—141

				Металоорганічні сполуки	142—161	Натрія бензоат	142—147
						Натрія дагідроацетат	148—152
						Інші	153—161
				Органічні сполуки	162—185	Етиловий спирт	162—171
						Фенол	172—178
						Інші	179—185
		Стабілізатор	186—251	Природні і неорганічні антиоксиданти	186—211	Лецетин	185—192
						Тимол	193—199
						Інші	200—211
				Синтетичні антиоксиданти	212—231	Аскорбілстеарат	212—220
						Оксілгаллат	221—227
						інші	228—231
				Синергісти антиоксидантів	232—251	Аскорбінова к-та	232—240
						Винна к-та	241—245
						Фосфорна к-та	246—248
						інші	248—251
		Коригенти запаху і смаку			252—292	Атенол	252—257
						Ментол	258—265
						Ванілін	266—273
						Глутамат натрію	274—280

Закінчення табл. 2

Група	Серія номерів	Підгрупа	Серія номерів	За хімічною структурою	Серія номерів	За найменуванням	Серія номерів
						Інші	281—292
				Природного походження	293—363	Глюкоза	293—310
						Ваніль	311—315
						Какао	316—321
						Ксиліт	322—329
						Лактоза	330—338
						Цукор	339—345
						Цукроза	346—351
						Інші	352—363
				Настоянки	364—391	Кардамонова	364—371
						Ванільна	372—378
						Імбирна	379—384
						Інші	385—391
				Розчини, соки, води	392—431	Розчин сорбіту	39—397
						сік вишневий	398—407
						сік малиновий	408—414
						вода м’ятна	415—421
						інші	422—731
				Олії ефірні	432	Анісова	432—435
						Цитринова	436—441

						Лавандова	442—447
						Інші	448—453
				Сиропи		Акації	454—461
						Вишневий	462—469
						Імбирний	470—475
						Малиновий	476—482
						Інші	483—491
				Спирти		Бензольдегіда	492—497
						Лимонний	498—503
						Лавандовий	504—511
						Інші	512—519
				Екстракти		Кореню солодки	520—527
						Чебрецю водяного	528—533
						інші	534—539
		Барвники		Синтетичні червоні		Кислотний червоний	540—547
						Азорубін	548—554
						Інші	555—561
				Синтетичний синій		Індигокармін	562—571
						Церулезум	572—579
						інші	580—592
				інші			593—651

Документах з обліку запасів. Це дозволяє уникнути помилок під час заповнення прибуткових і видаткових документів, а також при здійсненні записів у складському і бухгалтерському обліку. Перші три цифри, як правило, вказують на номер рахунку та субрахунку, на якому обліковується даний вид матеріалу, а інші — на його групу, підгрупу, найменування серія, реєстраційний номер тощо.

Дослідження, виконані на фармацевтичних підприємствах, показали, що при одержанні виробничих запасів їм присвоюються наменклатурні номери, які відповідають черговості надходження матеріалів. На перший погляд організований таким чином складський облік відповідає партійному способу. Проте, обов'язковою умовою його застосування є окреме розміщення кожної нової партії серії одержаної субстанції. До того ж необхідність оформлення індивідуального паспорту, з зазначенням даних про найменування постачальника, номенклатурний номер, реєстраційний номер, дату одержання, фізико-хімічні показники тощо, свідчить про трудомісткість та неефективність його застосування на досліджених підприємствах. У результаті номенклатурний номер не відображає інформації, необхідної для оперативного контролю за наявністю та рухом конкретного найменування матеріалу.

На основі технічної класифікації субстанцій та допоміжних речовин нами розроблено класифікатор номерів, присвоєння яких буде вказувати на групу, підгрупу, призначення та найменування матеріалу (табл. 2).

Слід зазначити, що систематизований перелік виробничих запасів, згрупованих за визначеною для них ознакою, називається номенклатурою матеріалів. Як правило, зазначена номенклатура містить одиницю виміру і ціну, а тому досить часто називається номенклатурою — цінником.

Підсумовуючи викладений матеріал зазначимо, що фармацевтичне виробництво характеризується різноманітністю асортименту готової продукції, для виготовлення якої використовується значна кількість виробничих запасів.

Від своєчасного одержання інформації про їх наявність та використання залежить успіх виконання виробничих завдань підприємства. До того ж, у сучасних умовах господарювання важливого значення набуває вдосконалення обліку виробничих запасів, забезпечення суворого порядку їх зберігання, впровадження ефективних форм контролю за ефективністю використання. Цьому сприяє науково обґрунтована класифікація виробничих запасів.

Аналіз проведеного дослідження свідчить, що важливою передумовою раціональної організації аналітичного обліку матеріалів є технічна їх класифікація. Визначено основні ознаки, які покладено в основу технічної класифікації допоміжних речовин. Так, з метою належної організації складського господарства, наявності аналітичних даних щодо руху конкретної номенклатурної одиниці, контролю за ефективністю використання допоміжних речовин їх доцільно групувати за призначенням (ПАР, консерванти, стабілізатори, барвники), хімічною структурою допоміжної речовини (неорганічні, органічні), найменуванням (феноли, сапоніни). Крім того, запропоновано класифікатор номерів, присвоєння яких буде вкючати в групу, підгрупу, призначення, хімічну структуру та найменування матеріалу. Організований таким чином складський облік матеріалів фармацевтичних підприємств буде сприяти обліку та контролю за кожною номенклатурною одиницею та прискорює отримання інформації про ефективність їх використання.

Література

1. Про наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори: Закон України від 22.12.2006 р. № 530-VII. — Відомості Верховної Ради. — 1995. — № 10. — С. 60.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.99 р. № 246.
3. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник / За ред. Ф. Ф. Бутинця. — Житомир: ЖІТІ, 2000. — 608 с.
4. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник / За ред. Ф.Ф. Бутинця. — 4-те вид., доповн. і перероб. — Житомир: ПП. «Рута» 2002. — 688 с.
5. *Пушкар М. С*. Фінансовий облік. — К.: Карт-Бланш, 2002. — 628 с.
6. *Сопко В. В*. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник / 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2000. — 578 с.
7. *Козлова Є. П. Парашутин Н. В*. Бухгалтерский учет в промышленности: 3-е изд. перераб. и дополн. — М.: Финансы и статистика, 1989. — 438 с.

Стаття надійшла до редакції 15.12. 2010 р.

УДК 657

Н. М. Ткаченко, д-р екон. наук, проф.,
академік АЕНУ, професор кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій, м. Київ

СУБ'ЄКТИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ОСОБЛИВОСТІ СПЛАТИ ЄДИНОГО ПОДАТКУТА ФІКСОВАНОГО ПОДАТКУ У СПІВСТАВЛЕННІ З ПОДАТКОМ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто суб'єкти малого підприємництва, особливості сплати єдиного податку та фіксованого податку у співставленні з податком на доходи фізичних осіб з врахуванням Перехідних положень (Розділ XX) Податкового кодексу України.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: суб'єкт малого підприємництва, єдиний податок, фіксований податок, податок на доходи фізичних осіб.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются субъекты малого предпринимательства, особенности оплаты единого налога и фиксированного налога в сопоставлении с налогом на доходы физических лиц с учётом Переходных положений (Раздел XX) Налогового кодекса Украины.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: субъект малого предпринимательства, единый налог, фиксированный налог, налог на доходы физических лиц.

ABSTRACT. In the article small business, feature of payment of the united tax and fixed tax, entities are examined in comparison with a tax on the profits of physical persons taking into account Transitional positions (Section XX) of the Internal revenue code of Ukraine.

KEY WORDS: a small business entity, united tax, fixed tax, tax, is on the profits of physical persons.

До суб'єктів малого підприємництва відповідно до Указу Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 3 липня 1998 р. № 727/98, відносяться:

— фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і у трудових відносинах з якими, включаючи членів їх сімей, протягом року перебуває не більше 10 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. грн;

— юридичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн грн.

Ставка єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва — фізичних осіб встановлюється місцевими радами за місцем їх державної реєстрації залежно від виду діяльності і не може становити менше 20 гривень та більше 200 гривень на місяць (з 1 січня 2005 р. — незмінні).

Суб'єкт підприємницької діяльності — фізична особа, яка сплачує єдиний податок, звільняється від обов'язку нарахування, відрахування та перерахування до державних цільових фондів зборів, пов'язаних з виплатою заробітної плати працівникам, які перебувають з ним у трудових відносинах, включаючи членів його сім'ї; сплачує єдиний податок щомісяця не пізніше 20 числа наступного місяця на окремий рахунок відділень Державного казначейства України, які наступного дня після надходження коштів перераховують суми єдиного податку у таких розмірах:

— до місцевого бюджету — 43 %;

— до Пенсійного фонду України — 42 %;

— на обов'язкове соціальне страхування — 15 % (у т. ч. до Державного фонду сприяння зайнятості населення — 4 %) для відшкодування витрат, які здійснюються відповідно до законодавства у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, а також витрат, зумовлених народженням та похованням.

Суб'єкти підприємницької діяльності — юридичні особи сплачують єдиний податок щомісяця не пізніше 20 числа наступного місяця на окремий рахунок відділень Державного казначейства України, а наступного дня після надходження коштів перераховують суми єдиного податку у таких розмірах:

- до Державного бюджету України — 20 %;
- до місцевого бюджету — 23 %;
- до Пенсійного фонду України — 42 %;
- на обов'язкове соціальне страхування — 15 % (у т. ч. до Державного фонду сприяння зайнятості населення — 4 %).

Суб'єкт підприємницької діяльності — юридична особа, який перейшов на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, самостійно обирає одну з наступних ставок єдиного податку:

— 6 % суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування акцизного збору у разі сплати податку на додану вартість згідно із Законом України «Про податок на додану вартість»;

— 10 % суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), за винятком акцизного збору, у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

За роки незалежності економіка України пройшла складний шлях до реформування основних засад ринкової економіки. Відбувається реформування системи бухгалтерського обліку й фінансової звітності, потрібної як внутрішнім, так і зовнішнім користувачам; впроваджуються Національні стандарти бухгалтерського обліку (на 2009 рік їх уже 34), що зумовлено рамками реалізації стратегічного курсу України на інтеграцію зі світовим економічним простором, який передбачає адаптацію законодавства України до законодавств розвинутих країн і спрямований на розвиток ринкових відносин, впровадження різноманітних форм власності, охоплення приватизацією різних галузей. У період реформування бухгалтерського обліку, впровадження Національних стандартів бухгалтерського обліку з'являються великі розбіжності між бухгалтерським та податковим обліком.

Вносяться зміни до Указу Президента № 727/98 від 3 липня 1998 р.

Згідно з Прикінцевими положеннями Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» від 25.03.2005 р. № 2505-IV спрощена система оподаткування обліку та звітності не поширюється на:

— суб'єктів підприємницької діяльності, які провадять діяльність у сфері грального бізнесу;

— суб'єктів підприємницької діяльності, які є виробниками підакцизних товарів, здійснюють господарську діяльність пов'язану з експортом, імпортом та оптовим продажем підакцизних товарів, паливно-мастильних матеріалів (у т. ч. і в роздріб);

— суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють операції у сфері обігу дорогоцінних металів тощо;

— фізичних осіб — підприємців, які займаються діяльністю у сферах торгівлі лікарськими засобами та виробами медичного призначення, архітектури, надання консультацій та роз'яснень з юридичних питань, аудиту, діяльністю з надання в оренду нерухомого майна.

Ставки єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва незмінні (не можуть становити менше 20 гривень та більше 200 гривень на місяць).

Згідно ч. 1 п. 4 Прикінцевих положень Закону України від 25.03.2005 р. № 2505 — усім платникам єдиного податку і власникам фіксованого патенту дозволено платити за самих себе та із заробітку найманих працівників внески до Пенсійного фонду і фондів загальнообов'язкового соціального страхування у тому самому порядку, що й діяв до 1 січня 2005 р., тобто 42 % до Пенсійного фонду

від сплаченого єдиного податку і 10 % від вартості придбаного фіксованого патенту в рахунок сплати пенсійних внесків, тобто 32 %. З 1 червня 2006 р. ставка пенсійних внесків складає 31,8 %.

Суб'єкт підприємницької діяльності — юридична особа, яка перейшла на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності самостійно обирає одну з таких ставок:

— 6 % суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування акцизного збору у разі сплати податку на додану вартість згідно із Законом України «Про податок на додану вартість»;

— 10 % суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за винятком акцизного збору, у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

Можна проаналізувати ставки єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва та працівників з мінімальними ставками заробітної плати та найменшими сумами, що підлягали оподаткуванню за період з прийняття Указу Президента України від 3 липня 1998 р. № 727/98, які складають не менше 20 грн та не більше 200 грн на місяць.

Указом Президента України від 21 листопада 1995 р. № 1082/95 встановлено порядок обчислення прибуткового податку, згідно з яким з 1 жовтня 1995 р. мінімум доходів громадян, що не оподатковуються прибутковим податком, було встановлено у розмірі 17 грн на місяць, а також визначена шкала і ставки прогресивного оподаткування доходів громадян. Ця шкала існувала до 1 січня 2004 року, тобто майже 9 років.

Мінімальна заробітна плата, яка підлягала оподаткуванню становила 85 грн (5 мін.) — 10 % суми, що перевищувала 17 грн = 6,8 грн, максимальна 1700 грн (100 мін.), за шкалою податок у сумі 393,55 грн, а понад 1700 грн, тобто від 1701 грн — 393,55 грн. + 40 % суми, що перевищує 100 мінімальних зарплат. Мінімальна заробітна плата з 1 грудня 2010 р. становить 922 грн.

Законом України «Про податок з доходів фізичних осіб» № 889-IV від 22 травня 2003 р. (набрав чинності з 01.01.2004 р.) внесено зміни:

— з 1 січня 2004 р. і до 31 грудня 2006 р. ставка з доходів фізичних осіб становить 13 % від об'єкта оподаткування;

— з 1 січня 2007 р. — 15 % від об'єкта оподаткування.

Ставки єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва з 1998 р. лишаються незмінними.

Аналізуючи сплату відсотків суб'єктами малого підприємництва до Пенсійного фонду України (42 % від 200 грн) можна зро-

бити висновок, що ця категорія працюючих забезпечує собі на майбутнє злиденну пенсію та глибоку дірку у Пенсійному фонді України.

Податковим Кодексом України (станом на 10 грудня 2010 року, стаття 167, абзац 167.1) встановлено: ставка податку — 15 % бази оподаткування щодо доходів одержаних, у тому числі, але не виключно у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які виплачуються (надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами; виграшу у державну та недержавну грошову лотерею, виграш гравця (учасника) отриманий від організатора азартної гри.

У разі, якщо сума отриманих платником податку у звітному податковому періоді доходів перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року, ставка податку становить 17 % суми перевищення з урахуванням податку, сплаченого за ставкою, визначеною в абзаці першому цього пункту (тобто з доходу, який дорівнює 10-ти мінімальним зарплатам (станом на 1 січня звітного року), утримують 15 % податку + з решти доходу утримують 17 %.

Щоб отримати свідоцтво про сплату єдиного податку до податкової інспекції за місцем державної реєстрації подається письмова заява (за встановленою формою), Книга обліку доходів та витрат, платіжний документ (квитанція або копія платіжного доручення з відміткою банківської установи про сплату єдиного податку в повній сумі за обраний період (але не менше ніж за квартал) за себе за ставками, які встановлено місцевими радами залежно від виду діяльності і місця її здійснення. Ставка не може становити менше ніж 20 грн та більше 200 грн за календарний місяць (п. 3 Указу Президента України № 727/98).

У Перехідних положеннях (розділ XX) Податкового кодексу України (станом на 10 грудня 2010 року) встановлено, що з 1 січня 2011 року внесено зміни до розділу XIV Податкового кодексу України в частині оподаткування суб'єктів малого підприємництва. Указ Президента України від 3 липня 1998 року № 727 «Про строщену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» з наступними змінами та абзаци 6—28 пункту 1 ст. 14 розділу IV Декрету Кабінету Міністрів України від 26 грудня 1992 р. № 13-92 «Про прибутковий податок з громадян» застосовуються з урахуванням таких особливостей:

1) платники єдиного податку не є платниками таких податків і зборів, визначених Податковим Кодексом України:

а) податок на прибуток підприємств;

б) податок на доходи фізичних осіб (для фізичних осіб-підприємців);

в) податок на додану вартість з операцій з постачання товарів та послуг, місце надання яких розташоване на митній території України, за винятком податку на додану вартість, що сплачується юридичними особами, які обрали ставку оподаткування 6 %;

г) земельний податок, крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються для ведення підприємницької діяльності;

д) збір за спеціальне використання води;

е) збір за спеціальне використання лісових ресурсів;

є) збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності;

2) нарахування, обчислення та сплата єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування здійснюється суб'єктами малого підприємництва, які сплачують єдиний податок відповідно до Указу Президента України від 3 липня 1998 р. № 727 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва (з наступними змінами) або фіксований податок відповідно до абзаців 6—28 п. 1 ст. 14 розділу IV Декрету Кабінету Міністрів України від 26 грудня 1992 р. № 13—92 «Про прибутковий податок з громадян», у порядку, визначеному Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»;

3) єдиний податок або фіксований податок сплачується на рахунок відповідного бюджету у розмірі частини єдиного податку або фіксованого податку, що підлягають перерахуванню до цих бюджетів відповідно до норм Указу Президента України від 3 липня 1998 р. № 727 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» (з наступними змінами) (крім єдиного податку, який сплачується у січні 2011 р. за останній звітний (податковий) період 2010 р.).

Література

1. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.1998 р. № 727/98.

2. Декрет Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» від 26 грудня 1992 р. № 13-92 зі змінами від 30 квітня та 1 липня 1993 р., 14 лютого 1996 р., 12 вересня 1996 р.

3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» від 25.03.2005 р. № 2505-IV.

4. Податковий кодекс України (станом на 10 грудня 2010 р.). — К., 2011. — 486 с.

Стаття надійшла до редакції 10.01. 2011 р.

УДК 657

Е. Ю. Тюхляєва, бухгалтер із заробітної плати
ТОВ «АВТО ПРОСТО», м. Київ

ЗВІЛЬНЕННЯ ЗА ПЕРЕВЕДЕННЯМ НА НОВЕ МІСЦЕ РОБОТИ: НЕВЖЕ ЗА ЦЕ ПОТРІБНО ПЛАТИТИ?

АНОТАЦІЯ. Чинним законодавством України передбачено такий процес у кадровому діловодстві, як звільнення за переведенням на інше підприємство (ст. 81 КзПП, ст. 9 та 24 Закону про відпустки). Втім, практично відсутні рекомендації щодо обліку та оподаткування компенсації за невикористану відпустку працівникові, який переводиться на інше місце роботи.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: звільнення, перевод, компенсація, відпустка, облік.

АННОТАЦИЯ. Действующим законодательством Украины предусмотрен такой процесс в кадровом деловодстве как увольнение по переводу на другое предприятие (ст. 81 КзОТ, ст. 9 и 24 Закона об отпусках). Но рекомендации по учёту и налогообложению компенсации за неиспользований отпуск работника, который переводится на другое место работи, практически отсутствуют.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: увольнение, перевод, компенсация, отпуск, учёт.

ABSTRACT. The current legislation of Ukraine is foresee such process in skilled office work, as discharge on translation on other enterprise (item 81 KZPP, item 9 and to 24 Laws on vacations). However, practically absent recommendations in relation to an account and taxation of indemnification for untapped vacation a worker which is translated into other place of work.

KEY WORDS: discharge, translation, indemnification, vacation, account.

Практика свідчить як про значні успіхи у розвитку підприємницької діяльності при застосуванні міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), так і про неврахованi проблеми, які

досі існують на сьогоднішній день, зокрема, з обліку заробітної плати, відпусток, компенсацій. Тому актуальність цієї статті не викликає сумнівів.

Тематичний аналіз фахових літературних джерел показав, що питання обліку та оподаткування компенсації за невикористану відпустку працівникові, який переводиться на інше місце роботи практично не досліджено та не описано. Поодинокі коментарі фахівців можна знайти на сторінках спеціалізованих видань та на форумах в Інтернеті, наприклад: «Відпустка після звільнення (Звільнення за переведенням): трудові аспекти; оподаткування невикористаної відпустки» (Бухгалтер. — Березень 2006. — № 111. — С. 60), «Переведення та переміщення працівників» (Баланс. — 13 березня 2006. — № 11. — С. 60), але цього для практикуючих бухгалтерів недостатньо.

Розглянемо конкретні практичні приклади. Так, підприємство «А» розрахунок суми компенсації виконує згідно з порядком № 100 (Порядок обчислення середньої заробітної плати, затверджений КМУ від 08.02.1995 р.), тобто звичайним чином. Утримуються усі необхідні платежі (2 % до пенсійного фонду; 0,5 % чи 1 % до фонду соціального страхування на випадок тимчасової втрати працездатності; 0,6 % до фонду зайнятості та податок на доходи фізичних осіб — 15 % для застрахованої особи). Окрім цього проводиться нарахування обов'язкових платежів на фонд оплати праці: у пенсійний фонд — 33,2 %; фонд соціального страхування на випадок тимчасової втрати працездатності — 1,4 %; фонд зайнятості — 1,6 %; фонд нещасних випадків — відсоток залежить від галузі підприємства-роботодавця), адже сума компенсації входить до складу фонду оплати праці (п. 2.2.12 Інструкції № 5). Підприємство перераховує їх у встановлені терміни, та відповідно відображає ці суми у звітних формах. Сума «чистої» компенсації виплачується працівникові, або, за його бажанням, перераховується на рахунок підприємства «Б», до якого він переводиться. За такого підходу у працівника залишається право на щорічну відпустку на новому підприємстві у будь-який момент, до настання шестимісячного терміну безперервної роботи після переведення (ч. 2 ст. 81 КЗпП, п. 8 ч. 7 ст. 10 Закону України «Про відпустки»). Підприємству «Б», що приймає працівника, вже не потрібно нараховувати, утримувати страхові внески на суму компенсації, та відображати їх в обліку та звітності.

Облікові записи на підприємстві «А» будуть такими:

1. Нараховано компенсацію за невикористану відпустку:

Дебет	Кредит	Сума, грн
92 (адміністративні витрати)	661 (розрахунки за зарплатою)	1000,00
Валові витрати 04.3 (на оплату праці)	Валові витрати 04.3 (на оплату праці)	1000,00
471 (забезпечення виплат відпусток)	661 (розрахунки за зарплатою)	500,00
Валові витрати 04.3 (на оплату праці)	Валові витрати 04.3 (на оплату праці)	500,00

2. З суми нарахованої компенсації утримано:

2.1. Збір у пенсійний фонд (2 %):

Дебет	Кредит	Сума, грн
661 (розрахунки за зарплатою)	651 (за пенсійним забезпеченням)	30,00

2.2. Збір до фонду соціального страхування від тимчасової працездатності (1 %)

Дебет	Кредит	Сума, грн
661 (розрахунки за зарплатою)	652 (за соціальним страхуванням)	15,00

2.3. Збір до фонду соціального страхування від безробіття (0,6 %)

Дебет	Кредит	Сума, грн
661 (розрахунки за зарплатою)	653 (за страхуванням на випадок безробіття)	9,00

2.4. Податок з доходів фізичних осіб (15 %)

Дебет	Кредит	Сума, грн
661 (розрахунки за зарплатою)	641 (розрахунки по ПДФО)	216,00

3. На фонд оплати праці нараховано внески до:
3.1. Пенсійного фонду (33,2 %)

Дебет	Кредит	Сума, грн
92 (адміністративні витрати)	651(за пенсійним забезпеченням)	332,00
Валові витрати 04.4 (внески до фонців соцстраху)	Валові витрати 04.4 (внески до фонців соцстраху)	332,00
471 (забезпечення виплат відпусток)	651(за пенсійним забезпеченням)	166,00
Валові витрати 04.4 (внески до фонців соцстраху)	Валові витрати 04.4 (внески до фонців соцстраху)	166,00

3.2. ФСС від тимчасової втрати працездатності (1,4 %)

Дебет	Кредит	Сума, грн
92 (адміністративні витрати)	652 (за соціальним страхуванням)	14,00
Валові витрати 04.4 (внески до фонців соцстраху)	Валові витрати 04.4 (внески до фонців соцстраху)	14,00
471 (забезпечення виплат відпусток)	652 (за соціальним страхуванням)	7,00
Валові витрати 04.4 (внески до фонців соцстраху)	Валові витрати 04.4 (внески до фонців соцстраху)	7,00

3.3. ФСС на випадок безробіття (1,6 %)

Дебет	Кредит	Сума, грн
92 (адміністративні витрати)	653 (за страхуванням на випадок безробіття)	16,00
Валові витрати 04.4 (внески до фонців соцстраху)	Валові витрати 04.4 (внески до фонців соцстраху)	16,00
471 (забезпечення виплат відпусток)	653 (за страхуванням на випадок безробіття)	8,00
Валові витрати 04.4 (внески до фонців соцстраху)	Валові витрати 04.4 (внески до фонців соцстраху)	8,00

3.4. ФСС на випадок нещасного випадку на виробництві (0,6 %)

Дебет	Кредит	Сума, грн
92 (адміністративні витрати)	652/1 (за страхування від нещасних випадків)	6,00
Валові витрати 04.4 (внески до фонців соцстраху)	Валові витрати 04.4 (внески до фонців соцстраху)	6,00
471 (забезпечення виплат відпусток)	652/1 (за страхування від нещасних випадків)	3,00
Валові витрати 04.4 (внески до фонців соцстраху)	Валові витрати 04.4 (внески до фонців соцстраху)	3,00

4. Відображення заборгованості перед підприємством «Б»

Дебет	Кредит	Сума, грн
661 (розрахунки за зарплатою)	685 (розрахунки з іншими кредиторами)	1229,00

5. Перераховано страхові внески

Дебет	Кредит	Сума, грн
641, 651, 652, 656, 653	311 (поточні рахунки в нац. валюті)	822,90

6. Перераховано компенсацію підприємству «Б»

Дебет	Кредит	Сума, грн
685(розрахунки з іншими кредиторами)	311 (поточні рахунки в нац. валюті)	1229,10

Для підприємства «Б» сума компенсації не є а ні доходами, а ні витратами:

1. Отримано компенсацію на поточний рахунок у банку.

Дебет	Кредит	Сума, грн
311 (поточні рахунки в нац. валюті)	48 (цільове фінансування та цільові надходження)	1229,10

2. Відображено заборгованість перед працівником;

Дебет	Кредит	Сума, грн
48 (цільове фінансування та цільові надходження)	685/1 (розрахунки з працівниками по отриманій компенсації за невикористану відпустку)	1229,10

3. Виплачено компенсацію працівнику

Дебет	Кредит	Сума, грн
685/1 (розрахунки з працівниками по отриманій компенсації за невикористану відпустку)	661 (розрахунки за зарплатою)	1229,10
661 (розрахунки за зарплатою)	311 (поточні рахунки в національній валюті)	1229,10

Наведені облікові процедури не містять жодних недоречностей, але вони виникають дещо пізніше. Так, на приклад, у постанову № 1266 «Про порядок розрахунку середньої заробітної плати для страхових виплат» 15 грудня 2009 року введено в дію зміни, внесені постановою № 1332. Йдеться про нові правила та порядок розрахунку допомоги по тимчасовій непрацездатності та допомоги по вагітності та пологах. До набрання чинності цих змін проблем не виникало, адже у розрахунок середньої зарплати для допомоги по тимчасовій непрацездатності та допомоги по вагітності та пологах сума відпускних не враховувалась, а отже і сума компенсації з попереднього місця роботи. Тепер для розрахунку суми допомоги по вагітності і пологах у розрахунковому періоді потрібно визначити сумарну кількість календарних днів за мінусом календарних днів, не відпрацьованих з поважних причин. Цих причин є тільки 3: тимчасова непрацездатність; відпустка по вагітності і пологах; відпустка по догляду за дитиною до 3 чи 6 років. Отже, дні відпустки і сума відпускних (компенсації по переведенню) повинні бути враховані у розрахунку отже відпустка не є поважною причиною. В той же час, у законі № 1266 зазначено, що «Середня заробітна плата застрахованої особи обчислюється, виходячи з нарахованої заробітної плати за видами виплат, що включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, які визначаються згідно з нормативно-правовими актами, прийнятими відповідно до Закону України «Про оплату праці», та підлягають обкладанню податком з доходів фізичних осіб». Як у цьому випадку посту-

пати із сумою компенсації по переведенню, адже оподаткування її суми було здійснено ще на попередньому місці роботи?

Розглянемо цю ситуацію на конкретному прикладі:

Лиско Наталію Іванівну прийнято за переведенням з ВАТ «Промінь» у ТОВ «Зоря» 01 жовтня 2009 р. Компенсація за невикористану відпустку з ВАТ «Промінь» склала 1480,31 грн за 15 днів. Н.В. Лиско вирішила піти у відпустку з 05/10/2009 по 15/10/2009 на 11 календарних днів, потім вона захворіла і надала до бухгалтерії листок непрацездатності з 16/10/2009 по 14/11/2009. 18/02/2010 Лиско надала листок непрацездатності по вагітності та пологах. Проведемо розрахунок.

І варіант (законний, але не справедливий, коли сума компенсації не входить у розрахунок, а дні відпустки включаються):

Місяці розрахункового періоду	Календарні дні	Нарахована зарплата, грн
Жовтень 2009 р.	31 з них 16 к.д дні лікарняного = 15	5173,99 – 3010,50 лікарняних – 1085,56 компенсації = 1077,93
Листопад 2009 р.	30 з них 14 к.д дні лікарняного = 16	4817,48 – 2736,82 лікарняних = 2080,66
Грудень 2009 р.	31	1782,58
Січень 2010 р.	31	1859,81
Разом:	93 к.д.	6800,98

середньоденна зарплата складає 73,13 грн (6800,98/93);
сума допомоги по вагітності та пологах складає 9214,38 грн (73,13 × 126).

ІІ варіант (логічний, з виключенням календарних днів відпустки з розрахунку):

Місяці розрахункового періоду	Календарні дні	Нарахована зарплата, грн
Жовтень 2009 р.	31 з них 16 к.д дні лікарняного та 11 к.д. відпустки з виплатою компенсації = 4	5173,99 – 3010,50 лікарняних – 1085,56 компенсації = 1077,93
Листопад 2009 р.	30 з них 14 к.д дні лікарняного = 16	4817,48 – 2736,82 лікарняних = 2080,66
Грудень 2009 р.	31	1782,58
Січень 2010 р.	31	1859,81
Разом:	82 к.д.	6800,98

середньоденна зарплата складає 82,94 грн (6800,98/82);
сума допомоги по вагітності та пологах складає 10450,44 грн (82,94 × 126).

Отже різниця вагома: 10450,44 – 9214,38 = 1236,06 грн.

Виникає питання: Чи законним є таке покарання для працівника, адже податки з нього утримано за усі отримані доходи?

Сподіваємось, що питання не залишиться риторичним і держава зверне увагу на описану колізію і видасть відповідні нормативні акти, з чіткими інструкціями.

Література

1. Кодекс законів про працю України: Закон України від 10.12.1971 р. № 322-VIII // Відомості Верховної Ради УРСР. — 1971. — № 50. — 375 с.

2. Закон про відпустки № 504/96-ВР від 15.11.1996 р. — http://www.rada.gov.ua

Порядок обчислення середньої заробітної плати: Затверджений КМУ від 08.02.95 р. № 100. — http://www.rada.gov.ua

3. Інструкція зі статистики заробітної плати: Затверджена наказом Держкомстату України від 13.01.2004 р. № 5. — http://www.rada.gov.ua

4. Закон України від 09.07.2003 р. № 1058-IV «Про загальнообов»язкове державне пенсійне страхування». — http://www.rada.gov.ua

5. Закон України від 23.09.1999 р. № 1105-XIV «Про загальнообов»язкове державне соцільне страхування від нещасного випадку на виробництві та проф захворювання, які спричинили втрату працездатності». — http://www.rada.gov.ua

6. Закон України від 02.03.2000 р. № 1533-III «Про загальнообов'язкове державне соцільне страхування на випадок безробіття». — http://www.rada.gov.ua

7. Закон України від 18.01.2001 р. № 2240-III «Про загальнообов'язкове державне соцільне страхування і зв»язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням». — http://www.rada.gov.ua

8. Порядок обчислення середньої заробітної плати для розрахунку виплат за загальнообов»язковим державним соціальним страхуванням № 1266. — http://www.rada.gov.ua

9. Лист міністерства праці та соц політики України від 22.02.2008 р. № 33/13/116-08 «Щодо виплати компенсації за невикористані дні щорічної відпустки».

Стаття надійшла до редакції 10.01. 2011 р.

Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць / [Відп. ред. А. М. Мороз]. — К. : КНЕУ, 2011. Вип. 17. 1 — 376 с.